

**STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENGRAJIN PATUNG BATU
(Studi Kualitatif Deskriptif pada Buruh Pengrajin Patung Batu di Dusun
Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto)**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Sosiologi
Pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dengan Minat Utama Sosiologi
Pembangunan

Oleh :

Astrid Geaputri Titisan Puspakusuma

125120107111023



JURUSAN SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2018

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENGRAJIN PATUNG BATU (Studi Kualitatif Deskriptif pada Buruh Pengrajin Patung Batu Di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto)

Oleh:

Astrid Geaputri Titisan Puspakusuma
NIM. 125120107111023

Telah diujikan dan dinyatakan lulus dalam ujian sarjana
Pada tanggal 15 November 2018

Tim Penguji:

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Arief Budi Nugroho, S.Sos., M.Si
NIP. 19780201 200604 1 001

Nyimas Nadya Izana, S.K.Pm., M.Si
NIP. 201660788 1220 2 001

Anggota Penguji I

Anggota Penguji II

Prof. Dr. Ir. Sanggar Kanto, M.S
NIP. 19480419 197412 1 0001

Slamet Thohari, S.Fil., M.A
NIP. 20130481 1119 1 001

Malang, 15 November 2018
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Prof. Dr. Unti Ludigdo., Ak
NIP. 19690814 199402 1 001

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENGRAJIN PATUNG BATU
(Studi Kualitatif Deskriptif pada Buruh Pengrajin Patung Batu di Dusun
Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto)**

Oleh:

Astrid Geaputri Titisan Puspakusuma

NIM. 125120107111023

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Arief Budi Nugroho, S.Sos., M.Si

NIP. 19780201 200604 1 001

Nyimas Nadya Izana, S.K.Pm., M.Si

NIP. 201660788 1220 2 001

PERNYATAAN ORIGINALITAS

Nama : Astrid Geaputri Titisan Puspakusuma

NIM : 125120107111023

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Strategi Bertahan Hidup Pengrajin Patung Batu (Studi Kualitatif Deskriptif pada Buruh Pengrajin Patung Batu di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto)”** adalah benar-benar karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi tersebut diberi citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar yang saya peroleh.

Malang, 15 November 2018

Astrid Geaputri Titisan Puspakusuma
NIM. 125120107111023

UCAPAN TERIMAKASIH

Melalui kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT yang atas kehendak dan ridhoNya mampu menuntunku hingga pada titik ini dan menjadi tempat doa-doa terbesarku kugantungkan.
2. Orang tua, papa R. Ike Gandarum dan mama Dewi Yayan. Adik Rayhan Gunadewa. Serta seluruh keluarga besar, terima kasih karena doa kalian yang tak pernah putus dipanjatkan demi kelancaranku menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih yang tak terhingga untuk segala semangat dan dukungannya baik secara moril maupun materil.
3. Dosen pembimbing skripsi Bapak Arief Budi Nugroho dan Ibu Nyimas Nadya Izana, terima kasih sudah sabar membimbing saya dari awal hingga pada tahap akhir ini. Terima kasih atas segala ilmu yang sudah dibagikan.
4. Dosen penguji skripsi Prof. Dr. Ir. Sanggar Kanto dan Bapak Slamet Thohari, terima kasih untuk saran dan kritik membangun yang diberikan demi kesempurnaan penyusunan skripsi ini.
5. M. Ridho Rezky, laki-laki terbaik dan memiliki peran penting yang selalu mendampingi, mendoakan, memotivasi, memberi support, menjadi penyemangat, menjadi tempat bercerita dan berkeluh kesah selama ini. Terima kasih sudah sabar menunggu dan bersedia menemani.
6. Untuk semua teman-teman seangkatan 2012, untuk seluruh keluarga besar jurusan Sosiologi, untuk teman-teman sekolah, untuk teman-teman grup APAAN, dan teman-teman grup ATM. Terima kasih sudah ikut andil dalam meramaikan hidup saya. You Guys Rock!!
7. Untuk seluruh informan saya, terima kasih sudah membantu kelancaran selama proses turun lapang dan pengambilan data.

Terakhir, untuk seluruh pihak terkait dan telah berperan membantu penyelesaian skripsi yang tidak bisa disebutkan satu-satu, Terima Kasih Banyak....

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi berjudul “STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENGRAJIN PATUNG BATU (Studi Kualitatif Deskriptif pada Buruh Pengrajin Patung Batu di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto). Penulisan skripsi ini bertujuan untuk melengkapi persyaratan dalam mencapai derajat Sarjana Sosiologi pada Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

Selama penulisan skripsi ini tentunya penulis mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak yang telah mendukung dan membimbing penulis. Segala hambatan dan kesulitan selama penyusunan skripsi ini akhirnya dapat dilalui berkat doa, support, restu, dan dorongan dari orang-orang sekitar yang tidak henti-hentinya mendukung penulis. Rasa hormat dan terima kasih saya ucapkan bagi semua pihak yang terkait semoga Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna sebab terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Sehingga penulis mengharapkan segala bentuk kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi yang membacanya.

Malang, 15 November 2018

Penulis

ABSTRAK

Astrid Geaputri Titisan (2018). Jurusan Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya, Malang.Strategi Bertahan Hidup Pengrajin Patung Batu (Studi Kualitatif Deskriptif pada Buruh Pengrajin Patung Batu di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto). Pembimbing: Arief Budi Nugroho dan Nyimas Nadya Izana.

Penelitian ini membahas tentang strategi bertahan hidup buruh pengrajin patung batu. Selain itu juga menjelaskan masalah-masalah apa saja yang dihadapi oleh pengrajin patung batu yang ada di Dusun Jatisumber Desa Watesumpak. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan tentang bagaimana strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu ditengah kondisi ekonomi yang tidak stabil akibat adanya persaingan dengan pengrajin patung cetak yang menyebabkan minimnya permintaan pasar terhadap kerajinan patung batu.

Penelitian ini menggunakan konsep strategi bertahan hidup dari Soeharto sebagai kerangka analisisnya. Strategi bertahan hidup yang dikemukakan oleh Soeharto menjelaskan bahwa strategi bertahan hidup merupakan sebuah kemampuan seseorang dalam menerapkan beberapa cara untuk menyelesaikan permasalahan dalam hidupnya. Konsep strategi bertahan hidup terdiri dari tiga pola yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan yang terakhir adalah strategi jaringan. Metode dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, dokumentasi, dan wawancara. Pemilihan informan dengan *carapurposeful sampling*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh buruh pengrajin patung batu adalah dengan menerapkan tiga pola yaitu strategi aktif seperti memiliki pekerjaan lain atau pekerjaan sampingan mereka melakukan dengan cara memproduksi patung sendiri di rumah, selain itu ada juga yang mencari atau mengikuti juragan lain untuk bekerja baik membuat patung atau mengikuti juragannya ke luar kota untuk mengerjakan pesanan konsumen membuat relief taman di perumahan, serta mengoptimalkan kemampuan anggota keluarga seperti istri yang bekerja menjual jamu, menjadi asisten rumah tangga, serta anggota keluarga lain yang bekerja menjadi montir. Lalu strategi pasif seperti melakukan penghematan dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran, membeli bahan makanan dengan harga yang paling murah, makan seadanya, tidak membeli barang mewah, tidak menggunakan alat elektronik secara berlebihan, menabung, dan menjual/menggadaikan barang yang dipunya. Kemudian strategi jaringan yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu ini adalah menjalin relasi yang baik dengan tetangga sekitar, dengan sesama buruh, dengan konsumen langganan, dan menjalin relasi yang baik juga dengan juragan.

Kata Kunci :Strategi Bertahan Hidup, Buruh, Kerajinan Patung Batu

ABSTRACT

Astrid Geaputri Titisan (2018). Sociology Major. Faculty of Social and Political Sciences, Brawijaya University, Malang. Survival Strategy of Stone Sculpture Craftsmen (Descriptive Qualitative Study of Labour Stone Sculpture Craftsmen at Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto). Advisors: Arief Budi Nugroho and Nyimas Nadya Izana.

This research discusses about the survival strategy of stone sculpture craftsmen. And also explains the problems that are faced by the stone sculpture craftsmen in Jatisumber, Watesumpak. The objective of this research is to describe the survival strategy done by the stone sculpture craftsmen in an unstable economic condition caused by the rivalry with the print sculpture craftsmen which caused a lack of market demand of stone sculpture.

This research uses the survival strategy concept from a book by Soeharto as an analytical framework. Survival strategy which is submitted by Soeharto explained that survival strategy is a someone's ability to apply several ways to solve problems in his life. Survival strategy concept consists of three patterns namely active strategy, passive strategy, and network strategy. This research uses descriptive qualitative method. Data collection technique done by observation, documentation, and interview. Informants selection done by *purposive sampling*.

The result of this research indicate that survival strategy done by stone sculpture craftsmen to continue to fulfill the life needs and solve various problems is by practicing the three patterns, those are producing their own sculpture in their house, and also looking for and joining other skipper to make sculptures or follow their sculpture to the other city to finish the consumers' orders by making reliefs in housing, and optimizing the ability of family members such as wives who sell herbs, become household assistant, and other family member who work as a mechanic. And passive strategy such as making savings done by minimizing expenses, buying cheap food ingredients, eating naturally, not buying luxury goods, not using electronic devices excessively, saving money, and selling or mortgaging the goods that they have. And the network strategy used by stone sculpture craftsmen are establishing good relationship with neighbors, the other craftsmen, consumers, and also the with the skipper.

Keywords: Survival Strategy, Craftsmen, Stone Sculpture.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN ORIGINALITAS	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB IPENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat penelitian	10
1.4.1 Manfaat Teoritis	10
1.4.2 Manfaat Praktis	11
BAB I IKAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Penelitian Terdahulu	12
2.2 Definisi Konseptual	20
2.2.1 Strategi Bertahan Hidup	20
2.2.2 Seni Patung Batu dan Patung Cor	25
2.3 Teori Etika Substansi James Scott	28
2.4 Skema Gambar Alur Pemikiran	31
BAB II METODE PENELITIAN	34
3.1 Jenis Penelitian dan Pendekatan	34
3.2 Lokasi Penelitian	35
3.3 Fokus Penelitian	36
3.4 Teknik Pemilihan Informan	37
3.5 Sumber dan Jenis Data	38

3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.7 Teknik Analisis Data	41
3.8 Teknik Keabsahan Data	43
BAB IV GAMBARAN UMUM.....	45
4.1 Letak Geografis	45
4.2 Demografi Desa Watesumpak.....	46
4.3 Kondisi Sosial Dusun Jatisumber.....	48
4.4 Perkembangan Patung Batu di Dusun Jatisumber.....	49
4.5 Gambaran Umum Informan	55
BAB V PEMBAHASAN	59
5.1 Keberadaan Kerajinan Patung Cor	59
5.2 Masalah Yang Dihadapi Pengrajin Patung Batu	62
5.3 Hubungan Kerja Pemilik Usaha Dan Buruh Kerajinan Patung Batu	67
5.4 Pendapatan Dan Pengeluaran Para Buruh Pengrajin Patung Batu	70
5.5 Strategi Bertahan Hidup.....	78
5.5.1 Strategi Aktif	81
5.5.2 Strategi Pasif	88
5.5.3 Strategi Jaringan.....	94
BAB VI PENUTUP	103
6.1 Kesimpulan	103
6.2 Saran	104
6.2.1 Saran Praktis	104
6.2.2 Saran Akademis	104
DAFTAR PUSTAKA	105

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah Pemilik Kerajinan Patung dan Karyawannya	3
Tabel 2. Pemetaan Penelitian Terdahulu.....	16
Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian	46
Tabel 4. Jumlah Penduduk dari Tingkat Pendidikan	48
Tabel 5. Pengeluaran Perbulan Pengrajin Patung Batu Yang Harus Dipenuhi.....	77



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Contoh Patung Batu	5
Gambar 2. Kerangka Alur Pemikiran	31



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengrajin patung batu di Desa Watesumpak yang terdiri dari beberapa seniman pematung batu setiap harinya harus memproduksi hasil patung guna dipasarkan baik itu untuk memenuhi pesanan atau stok yang dikirim untuk dititipkan di beberapa outlet khusus cinderamata. Dengan mengandalkan keahliannya sebagai pematung, para seniman ini menjadikan kegiatan tersebut untuk mencari nafkah dan dijadikan mata pencaharian mereka sehingga penghasilan yang mereka dapatkan bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun seiring berjalannya waktu berbagai masalah muncul dan menyebabkan perubahan kondisi yang terjadi pada para pengrajin patung batu. Persoalan yang muncul seperti adanya persaingan usaha antara pengrajin patung batu dan patung cor nyatanya sangat berpengaruh pada aspek ekonomi mereka. Berprofesi sebagai pengrajin patung batu yang seharusnya bisa mensejahterakan kehidupan para seniman ini, namun pada realitas yang terjadi dengan adanya berbagai masalah yang muncul justru menyebabkan para pengrajin patung ini dihadapkan pada kondisi ekonomi yang sulit dan terhimpit. Penelitian ini mengambil lokasi di wilayah Trowulan yang merupakan salah satu wilayah yang terkenal dan masih sangat kental dengan kebudayaan pada zaman Majapahit. Sering pula disebut sebagai kota kawasan candi karena ada banyak candi yang berdiri kokoh di wilayah tersebut. Selain itu terdapat banyak situs dan

artefak yang menunjukkan sejarah dan kehidupan masyarakat pada zaman kerajaan Majapahit. Desa Watesumpak merupakan salah satu desa di Kecamatan Trowulan ini yang terkenal sebagai salah satu sentra industri penghasil patung berisi para pengrajin cinderamata dan seniman patung.

Kerajinan patung ini sempat berjaya pada masanya, di era tahun 1980-1998. Hal ini diperkuat berdasarkan hasil wawancara ketika observasi awal dengan salah satu pemahat patung di dusun Jatisumber. Selama puluhan tahun itu banyak sekali pesanan dari konsumen dan pelanggan yang datang baik dari dalam maupun dari luar negeri untuk patung bergaya Hindu-Budha maupun dalam model bentuk patung dewa dan model lain yang akhirnya mampu menghidupi para seniman patung ini. Pemasaran patung ini hingga sampai ke mancanegara, seperti ke Jepang, Singapura, Belanda, dan Jerman. Sedangkan untuk wilayah lokal pemasaran dilakukan di Kota Surabaya, Malang, Yogyakarta, dan Bali. Ramainya permintaan pasar dan semakin berkembangnya usaha kerajinan patung ini tentu sangat berpengaruh pada penghasilan yang didapat oleh pemilik usaha maupun buruh pengrajin patung batu ini.

Dalam struktur sosialnya pemilik usaha dan buruh pengrajin memiliki strata yang berbeda. Menurut Sajogyo dan Pujiwati, ada dua prinsip yang saling melengkapi yang membagi masyarakat desa ke dalam dua kelompok sosial yang pada dasarnya berbeda. Kedua prinsip itu adalah di satu pihak mengabdikan dan di pihak lain memerintah atau memperabdikan (Sajogyo & Pudjiwati, 1982). Pada penelitian ini berdasarkan kedudukannya sang juragan atau pemilik usaha merupakan seseorang yang memiliki modal dan alat untuk membuat dan

memproduksi patung, sedangkan buruh pengrajin adalah seseorang atau unit kelompok yang hanya memiliki sumber daya jasa tenaga dan dimanfaatkan untuk bekerja sebagai buruh pada pemilik usaha atau juragan. Dalam dunia industri keduanya saling berkaitan untuk meningkatkan produktivitas, kerja tidak akan bisa dicapai apabila kesejahteraan pekerja tidak diperhatikan, begitupun sebaliknya kesejahteraan pekerja tidak bisa dipenuhi jika tidak ada peningkatan produktivitas dan kerja.

Berdasarkan hasil wawancara ketika observasi awal peneliti dengan bapak kepala dusun, hingga saat ini khususnya di Dusun Jatisumber yang memiliki jumlah penduduk sebanyak 1800 orang (dalam rekapitulasi data jumlah penduduk Dusun Jatisumber), para buruh pengrajin patung yang tersisa hanya berjumlah 142 orang baik dari pengrajin patung cor maupun patung batu (dalam data jumlah penduduk di Dusun Jatisumber). Sedangkan pemilik usaha kerajinan patung batu saat ini berjumlah 15 orang dan masing-masing mempekerjakan beberapa buruh pengrajin, diantaranya adalah :

Tabel1. Jumlah Pemilik Kerajinan Patung dan Karyawannya

Pemilik Usaha Patung Batu	Jumlah buruh (orang)
Agus	15
Suaji	10
Amir	5
Agung	10

Sumber: hasil wawancara observasi awal

Sebelumnya para pemilik usaha kerajinan patung ini bisa mengirim stok hingga ratusan patung ke Bali untuk disebar ke beberapa outlet atau toko cinderamata untuk dipasarkan. Meskipun pemasaran hasil kerajinan patung ini tersebar juga di beberapa kota, namun Bali menjadi tempat utama dan tempat pemasokan patung terbanyak dibanding dengan kota-kota yang lain, karena banyaknya turis mancanegara yang membeli hasil kerajinan patung ini sebagai cinderamata.

Permasalahan yang dialami para pengrajin patung ini adalah pesanan patung yang datang tidak menentu. Biasanya pesanan untuk patung dengan bentuk atau model tertentu datang dari beberapa kolektor pecinta seni yang berasal dari beberapa daerah. Kolektor ini memesan patung untuk digunakan pada acara seni, seperti pameran seni, pameran galeri patung-patung seni, maupun untuk koleksi pribadi. Namun karena acara-acara tersebut tidak berlangsung secara terus menerus dan tidak bisa diprediksi, maka pesanan patung pada pengrajin patung ini pun tidak dilakukan secara terus-menerus atau berkelanjutan sehingga hal tersebut tentu berpengaruh pada penghasilan yang didapat baik oleh pemilik usaha maupun oleh buruh pengrajin patung batu ini.

Selain itu masalah yang harus dihadapi oleh para pemilik usaha kerajinan patung batu ini adalah bahan baku patung yang tersedia semakin mahal, namun harga jual tidak bisa ikut meningkat. Hal ini dikarenakan persaingan dengan patung cor yang memiliki harga lebih murah. Jika harga patung batu meningkat, tentu pelanggan akan semakin banyak yang beralih ke patung cor. Oleh karena itu para pengrajin patung batu ini menekan harga jual patung batu meskipun harga bahan baku patung batu semakin hari semakin naik. Bahan baku patung batu yang

dimaksud disini adalah berupa bongkahan Batu Andesit. Harga batu andesit saat ini bisa berkisar antara Rp 2.000.000 - Rp 3.000.000 tergantung dengan ukurannya. Hal ini diperkuat dengan tulisan di jurnal milik Anita Anggraini tentang Permasalahan Industri Kecil Patung Batu yang menjelaskan bahwa permasalahan perolehan bahan baku dipengaruhi oleh faktor alam seperti bencana gunung meletus sehingga menyebabkan bahan baku sulit didapatkan dan harganya melonjak naik (Anggraini, 2013, p. 8)

Gambar 1. Contoh Patung Batu



Sumber : Dokumentasi Pribadi

Adanya keberadaan pengrajin patung cor ternyata menjadi masalah utama dan memang sangat mempengaruhi sistem perekonomian para pengrajin patung batu. Patung sendiri merupakan salah satu jenis karya seni rupa yang berupa bentuk tiga dimensi. Dalam hal ini perbedaan patung cor dan patung batu adalah dari teknik pembuatannya. Sekilas bisa terlihat perbedaan hasil dari patung cor dan patung batu. Patung cor terbuat dari bahan dasar campuran pasir dan semen

yang diencerkan kemudian hanya tinggal dicetak, sehingga patung cor ini proses pengerjaannya tentu lebih cepat dan harganya lebih murah sehingga dirasa lebih efisien. Tampak berbeda dengan proses pembuatan sebuah patung batu, dimana pengrajin patung ini menggunakan batu khusus jenis batu andesit yang kemudian menggunakan cara yang konvensional yaitu dengan dipahat dan diukir sesuai dengan pesanan konsumen, dalam proses membuat patung batu disini membutuhkan ketrampilan dan butuh ketekunan serta ketelitian karena detail-detail dari patung ini tentu menjadi aspek penting dalam pembuatan patung. Hal inilah yang menjadikan proses pembuatan patung batu lebih lama dan harganya lebih mahal karena membutuhkan tenaga dan usaha yang lebih banyak.

Perbedaan harga antara patung batu dan patung cor juga terlihat mencolok. Pada patung batu, untuk bentuk patung setinggi 70cm dengan model Bao diberi harga Rp 500.000. Dengan model yang sama namun dengan ukuran lebih besar yaitu 1,5meter diberi harga Rp 2.000.000. Sedangkan untuk patung dengan bentuk Ganesha setinggi 60cm diberi harga Rp 1.700.000. Dan pada patung cor, harganya jauh lebih murah. Seperti patung seukuran 20cm diberi harga Rp 50.000. Untuk yang ukuran 2meter diberi harga Rp 2.000.000.

Dalam produksinya pengrajin patung cor terlihat lebih banyak menghasilkan patung, dalam satu hari para pekerja bisa menghasilkan lusinan patung cor. Dalam setiap minggu pun sudah pasti ada truk kontainer yang mengangkut ratusan patung yang siap dipasarkan. Sedangkan untuk patung batu, ada beberapa buruh pengrajin yang harus menunggu hingga satu sampai dua bulan untuk mendapatkan pesanan patung lagi dari konsumen atau kolektor. Akibat sepiya pesanan para

pengrajin patung batu ini tidak memproduksi hasil patung setiap hari, mereka memproduksi ketika mendapat pesanan dari konsumennya saja.

Selama menunggu pesanan para buruh pengrajin ini menggantungkan hidupnya dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan menggunakan hasil upah pembuatan patung sebelumnya. Namun tentu itu tidak mampu mencukupi kebutuhan hidup mereka karena semakin lemahnya permintaan pasar terhadap hasil kerajinan patung batu. Upah yang didapat buruh pengrajin patung batu sekali produksi berkisar antara Rp 300.000 - Rp 800.000 hal itu karena mereka menggunakan sistem borongan. Upah yang mereka dapat tidak menentu karena juga disesuaikan dengan tinggi patung yang dibuat dan dipesan konsumen. Dalam sebulan penghasilan yang mereka dapatkan rata-rata hanya sebesar Rp 600.000. Penghasilan tersebut tentu tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup selagi menunggu pesanan dari konsumen datang lagi.

Fenomena yang muncul adalah, menjadi buruh pengrajin patung batu dengan upah yang bisa dikatakan jauh dari UMR kota Mojokerto ini membuat para buruh pengrajin patung batu ini harus bisa bertahan dan berusaha lebih keras untuk mencari cara lagi agar tetap bisa bertahan hidup ditengah kondisi perekonomian mereka yang semakin menurun. Bukan hal yang mudah bagi mereka untuk bisa tetap bertahan hidup di jaman modern yang segala sesuatunya tidak lagi murah. Namun hingga kini para buruh pengrajin ini masih tetap menggantungkan hidupnya dengan bermata pencaharian sebagai buruh pengrajin patung batu. Mereka pun masih bertahan sebagai buruh pengrajin patung batu dengan

menggunakan cara yang konvensional. Para buruh pengrajin patung ini harus memenuhi kebutuhan hidupnya seperti sandang, pangan, dan papan. Dengan penghasilan minim yang didapat dari hasil bekerja sebagai buruh pengrajin patung batu mereka harus mampu memenuhi kebutuhan tersebut serta kebutuhan hidup yang lain. Dalam unit terkecil seperti kebutuhan keluarga yaitu kebutuhan pokok, kebutuhan sekolah anak, dan kebutuhan mendesak lainnya menjadi tanggungan bagi para buruh pengrajin patung ini. Penghasilan rata-rata perbulan para buruh pengrajin ini adalah RP.600.000 tentu tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup tersebut yang kian hari kian tinggi. Sehingga karena hal tersebut memaksa mereka untuk melakukan strategi-strategi guna dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarga sehari-hari.

Menurut Snel dan Staring (dalam Setia, 2005 : 6) melalui strategi bertahan hidup ini seseorang bisa berusaha menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang dan jasa. Cara-cara individu menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam mobilitas sumber daya yang ada, tingkat ketrampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan, status gender, dan motivasi pribadi.

Strategi bertahan hidup menjadi sangat penting dan bisa dimanfaatkan sebagai sarana yang digunakan oleh individu maupun kelompok untuk mencapai tujuan

mereka. Seperti yang terjadi pada para buruh pengrajin patung batu di Dusun Jatisumber Desa Watesumpak Mojokerto ini. Adanya faktor pengganggu stabilitas sistem nafkah para buruh pengrajin patung batu ini yang dipengaruhi oleh adanya modernisasi, dalam hal ini yang dimaksud adalah keberadaan kerajinan patung cor, karena pembuatan patung cor yang begitu mudah hanya dengan menggunakan bantuan alat cetak dan dirasa sangat efisien dibandingkan kerajinan patung batu. Buruh pengrajin patung batu memanfaatkan strategi bertahan hidup agar tetap bisa bertahan dan menggantungkan hidupnya pada profesi mereka sebagai buruh pengrajin patung batu ditengah persaingannya dengan pengrajin patung cor dan semakin minimnya permintaan pasar terhadap patung hasil kerajinan mereka.

Strategi bertahan hidup dapat dilakukan dengan berbagai cara. Ada tiga kategori dalam strategi bertahan hidup, yaitu Strategi aktif, Strategi pasif, dan Strategi jaringan. Strategi aktif adalah strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga dan dengan mencari pekerjaan sampingan. Strategi pasif adalah strategi dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga. Sedangkan strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan menjalin relasi baik formal maupun informal dan lingkungan kelembagaan (Suharto, 2009).

Menjadi penting untuk diteliti karena para pengrajin maupun hasil kerajinan yang dibuat ini merupakan sebuah warisan budaya. Tanpa keberadaan para pengrajin ini kehidupan sosial pada masyarakat memang akan tetap berjalan, namun tentu kita akan kehilangan karakter dan jati diri bangsa. Sehingga dari situ

para pengrajin dan segala hasil kerajinan tangan yang mereka hasilkan perlu untuk dilestarikan dan dikaji. Dari fenomena tersebut, peneliti memfokuskan untuk melihat strategi bertahan hidup yang dibentuk oleh para buruh pengrajin patung batu ditengah persaingannya dengan pengrajin patung cor.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh buruh pengrajin patung batu ditengah persaingan dengan pengrajin patung cor di dusun Jatisumber, desa Watesumpak Mojokero?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis strategi bertahan hidup yang dilakukan buruh pengrajin patung batu ditengah persaingan dengan pengrajin patung cor di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak Mojokerto.

1.4 Manfaat penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan oleh penulis setelah melakukan penelitian adalah sebagai berikut :

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan bisa memberikan dan menambah wawasan serta dapat mengembangkan kajian ilmiah khususnya dalam Sosiologi tentang strategi bertahan hidup sehingga dapat dipraktikan dalam kehidupan sosial masyarakat.

2. Penelitian ini diharapkan mampu membantu mengembangkan pengetahuan tentang strategi bertahan hidup yang dibentuk oleh buruh pengrajin patung batu ditengah persaingan dengan pengrajin patung cor di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak Mojokerto.

1.4.2 Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi oleh pemerintah dan dinas pariwisata Kota Mojokerto untuk menangani berbagai permasalahan yang dialami oleh para pemilik usaha kerajinan maupun para buruh pengrajin patung batu. Selain itu bisa membantu memberikan kontribusi terhadap pemerintah dalam mendukung potensi desa wisata yang ada di Trowulan dan bisa mendukung dalam mengembangkan kemampuan yang dimiliki para pengrajin patung batu.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Kajian-kajian tentang strategi bertahan menjadi kajian yang sudah lama menjadi topik menarik untuk dibahas, sebab berbagai kajian mengenai strategi bertahan digunakan sebagai pembelajaran agar masyarakat baik individu, kelompok maupun rumah tangga dapat mengetahui tindakan apa saja yang dapat dilakukan guna mencapai suatu tujuan dalam jangka pendek ataupun jangka panjang. Strategi bertahan juga digunakan untuk menjamin suatu individu, kelompok maupun rumah tangga dapat bertahan atau berkembang pada masa yang akan datang. Sebelumnya ada beberapa penelitian yang berusaha meneliti tentang pengrajin patung yang lain, seperti penelitian pertama berjudul “Reproduksi Kerajinan Patung Melalui Teknik Cetak di Desa Singapadu, Sukawati, Gianyar, Bali” penelitian tersebut ditulis oleh I Ketut Sida Arsa dari Institut Seni Indonesia Denpasar pada tahun 2012. Penelitian tersebut bertujuan untuk menjelaskan proses produksi, sistem distribusi, dan dampak dari kerajinan patung dengan teknik casting atau teknik cetak. Penelitian yang dilakukan I Ketut ini adalah penelitian dengan pendekatan kualitatif karena peneliti berupaya melihat, mendeskripsikan dan memahami fenomena yang terjadi pada masyarakat khususnya para pengrajin yang menggunakan sistem reproduksi dengan teknik cetak yang ada di Desa Singapadu, Bali.

Teknik analisis data yang digunakan oleh I Ketut adalah deskriptif kualitatif dan interpretatif, dalam analisis kualitatif tersebut mencakup tiga tahap

yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teori yang digunakan adalah teori Reproduksi Budaya dan teori Dekonstruksi. Hasil penelitian I Ketut didapatkan bahwakemunculan teknik cetak dalam produksi kerajinan patung di Desa Singapadu tersebut membawa dampak yang sangat signifikan terhadap peningkatan produktifitas kerajinan patung dari segi kuantitas maupun finansial pengrajinnya, namun dengan teknik ini juga memberikan dampak dan efek terhadap pertumbuhan estetika dari kerajinan patung itu sendiri, selain itu dengan adanya teknik cetak akan memutus regenerasi pembuat patung dan memunculkan generasi dan menumbuhkan budaya yang enggan atau malas untuk belajar teknik pembuatan patung secara manual sehingga mampu menurunkan skill.

Fokus penelitian I Ketut yaitu pada kajian mengenai dampak dari reproduksi teknik cetak dalam pembuatan kerajinan patung, serta distribusi dan cara membuatnya. Dan objek penelitian I Ketut yaitu lebih dikhususkan pada para pengrajin patung yang menggunakan teknik cetak. Sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah lebih memfokuskan pada kajian strategi bertahan buruh pengrajin patung batu ditengah persaingannya dengan patung cor.

Penelitian kedua berjudul “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat oleh Pengrajin Patung di Dusun Lemahdadi, Bangunjiwo Kasihan, Bantul”, penelitian dilakukan oleh mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Fahri Alia tahun 2016. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengkaji tentang proses pemberdayaan ekonomi masyarakat yang dilakukan oleh pengrajin patung Dusun Lemahdadi, Bantul serta mendiskripsikan dampak positif dari

pemberdayaan tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh Fahri ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif karena peneliti ingin memberi penjelasan secara sistematis, faktual, dan akurat, mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.

Teknik analisis data yang digunakan oleh Fahri Alia adalah analisis interaktif yang terdiri dari 4 komponen yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Dalam penelitian ini Fahri menjelaskan bahwa ada beberapa proses pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh pengrajin patung Dusun Lemahdadi, yaitu 1) membuat perencanaan usaha mandiri, 2) proses perekrutan pekerja, 3) menentukan tujuan yaitu meningkatkan perekonomian masyarakat Lemahdadi, 4) proses pendidikan, 5) proses evaluasi. Kemudian adapun dampak pemberdayaan ekonomi masyarakat yang muncul dalam penelitian ini adalah pendapatan bertambah, berkurangnya pengangguran, munculnya wirausahawan baru, dan terjalin kemitraan yang erat.

Pada penelitiannya Fahri Alia lebih ingin menjelaskan proses pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh pengrajin patung di Dusun Lemahdadi serta melihat dampak apa yang ditimbulkan dari pemberdayaan ekonomi masyarakat tersebut. Objek penelitian Fahri Alia lebih fokus pada pemilik sanggar budaya, pengrajin patung, dan masyarakat sekitar sanggar budaya dalam upaya melakukan proses pemberdayaan ekonomi masyarakat yang terdiri dari 5 tahap. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah lebih memfokuskan pada kajian strategi bertahan buruh pengrajin patung batu ditengah persaingannya dengan pengrajin patung cor.

Penelitian terdahulu digunakan untuk melihat dan menunjukkan posisi penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti pada saat ini dengan penelitian yang sudah pernah dilakukan sebelumnya. Fungsi penelitian terdahulu biasanya untuk menggambarkan tema yang sama namun memiliki substansi yang berbeda. Pada penelitian yang berjudul “Strategi Bertahan Pengrajin Patung Batu (Studi kasus pada buruh pengrajin patung batu di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Mojokerto” ini bersifat eksplorasi sebab merupakan penelitian baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Fokus dan objek kajian penelitian kali ini adalah strategi bertahan hidup pada buruh pengrajin patung batu yang belum pernah dilakukan pada penelitian lain, sebab pada penelitian lain yang memiliki tema sama hanya mengkaji pada proses pemberdayaan ekonomi dan permasalahan apa saja yang dialami oleh industri kecil patung batu, bukan melihat pada strategi bertahan yang dilakukan buruh pengrajin patung batu.

Tabel2. Pemetaan Penelitian Terdahulu

Komponen	I Ketut Sida Arsa	Fahri Alia	Astrid Geaputri
Judul	Reproduksi Kerajinan Patung Melalui Teknik Cetak di Desa Singapadu, Sukawati, Gianyar, Bali	Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat oleh Pengrajin Patung di Dusun Lemahdadi, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul	Strategi Bertahan Hidup Pengrajin Patung Batu (Studi kualitatif deskriptif pada buruh pengrajin patung batu di dusun Jatisumber, desa Watesumpak, Mojokerto)
Teori/Konsep	Teori Reproduksi Budaya dan Teori Dekonstruksi	Teori Pemberdayaan Masyarakat	Konsep strategi bertahan
Aktor Kajian Penelitian	Para pekerja kerajinan patung yang menggunakan teknik cetak	1)Pemilik sanggar budaya 2) Pengrajin Patung 3) Masyarakat sekitar sanggar budaya	Buruh pengrajin patung batu yang bekerja pada pemilik usaha kerajinan patung batu di desa Watesumpak
Fokus Penelitian	Kajian mengenai dampak reproduksi kerajinan patung menggunakan teknik cetak, distribusi,	Menjelaskan proses pemberdayaan ekonomi masyarakat dan melihat dampak dari pemberdayaan	Kajian pada strategi bertahan buruh pengrajin patung batu ditengah persaingannya dengan pengrajin patung cor

	serta cara pembuatan patung dengan teknik cetak	ekonomi masyarakat oleh pengrajin patung	
Metode Penelitian	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif
Metode Pengumpulan data	Observasi Wawancara Dokumentasi	Observasi Dokumentasi Wawancara	Observasi Dokumentasi Wawancara
Teknik Penentuan Informan	Purposive	Snowball	Purposive
Hasil	Penggunaan teknik cetak dalam membuat kerajinan patung ternyata berdampak pada kehidupan sosial ekonomi dan budaya bagi para perajin. Sebenarnya dengan menggunakan teknik cetak ini memang mampu	Proses pemberdayaan yang dilakukan adalah: 1) Bapak Sugiman melakukan pendekatan dan perekrutan tenaga kerja kepada masyarakat. 2) menentukan tujuan yang akan dicapai yaitu	Strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh buruh pengrajin patung batu adalah 1) Strategi aktif : Mencari dan memiliki pekerjaan lain atau pekerjaan sampingan, serta mengoptimalkan kemampuan anggota keluarga. • Memproduksi patung sendiri di rumah lalu dijual dengan harga

	<p>meningkatkan produktifitas dan menambah keuntungan secara kapital bagi para perajinnya namun proses reproduksi semacam ini juga telah memutus rantai regenerasi pembuatan patung dimana akan menciptakan generasi yang tidak memiliki kemampuan secara teknis dan kurang memiliki skill.</p>	<p>meningkatkan perekonomian masyarakat</p> <p>3) Bapak Sugiman melakukan pelatihan untuk mengasah skill dan pengembangan produksikerajinan patung.</p> <p>4) memberikan modal berupa alat dan bahan baku untuk pengrajin patung</p> <p>5) melakukan evaluasi.</p> <p>Kemudian Dampak dari adanya pemberdayaan ekonomi masyarakat ini adalah:</p> <p>a) berkurangnya</p>	<p>murah.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mencari juragan lain untuk ikut bekerja, baik membuat patung atau ikut pergi ke luar kota untuk membuat relief taman di perumahan. • Istri ada yang bekerja menjual jamu, ada yang menjadi asisten rumah tangga. Dan ada anggota keluarga lain yang bekerja sebagai montir. <p>2) Strategi pasif : Melakukan penghematan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meminimalisir pengeluaran. • Membeli bahan makanan dengan harga yang paling murah. • Makan seadanya. • Tidak membeli barang-barang mewah.
--	---	--	---

		<p>pengangguran</p> <p>b)pendapatan masyarakat bertambah</p> <p>c) terjalin kemitraanyang erat</p> <p>d) mendorong munculnya wirausahawan baru</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak menggunakan alat elektronik secara berlebihan/boros pemakaian. • Menabung. • Menjual/menggadaikan barang yang dimiliki (motor). <p>3) Strategi jaringan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjalin hubungan baik dengan tetangga (saling membantu atau memberi makanan). • Menjalin hubungan baik dengan sesama buruh pengrajin patung batu (pinjam uang/sekedar menawarkan patung dengan harga murah) • Menjalin hubungan baik dengan konsumen langganan (menawarkan patung)
--	--	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> Menjalin hubungan baik dengan juragan (Ngebon setiap sabtu dan dibayar saat gajian/potong gaji)
--	--	--	---

2.2 Definisi Konseptual

2.2.1 Strategi Bertahan Hidup

Strategi bertahan hidup menjadi sebagai sebuah pemahaman bagaimana rumah tangga mengelola dan memanfaatkan aset sumber daya dan modal yang dimiliki melalui kegiatan tertentu yang dipilih. Secara umum strategi bertahan hidup dapat diartikan sebagai rencana tindakan yang dilakukan manusia baik secara sadar maupun tidak sadar, secara eksplisit maupun implisit dalam merespon berbagai kondisi internal atau eksternal. Marzali dalam bukunya menjelaskan bahwa secara luas strategi bertahan hidup adalah merupakan perilaku manusia dalam mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki dalam menghadapi masalah-masalah sebagai pilihan-pilihan tindakan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial ekonomi, kultural, dan ekologis di tempat dimana mereka hidup (Marzali, 2003, p. 26). Suharto menjelaskan bahwa strategi bertahan hidup sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, strategi penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan segenap anggota keluarga dalam mengelola aset yang dimilikinya (Suharto, 2009, p. 29).

Menurut Snel dan Staring (dalam Setia, 2005:6) menyatakan strategi bertahan hidup sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Melalui strategi ini seseorang bisa berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Cara-cara individu maupun kelompok dalam menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok tersebut didalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam mobilitas sumber daya yang ada, kepemilikan aset, status gender, tingkat keterampilan, jenis pekerjaan, dan motivasi pribadi. Terlihat jelas bahwa jaringan sosial dan kemampuan memobilitas sumber daya yang ada termasuk didalamnya mendapatkan kepercayaan dari orang lain membantu individu dalam menyusun strategi bertahan hidup.

Menurut Aimie Sulaiman strategi bertahan (survival strategy) bisa diartikan sebagai cara yang digunakan oleh seseorang atau sekelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang bernilai atau dianggap bernilai, baik yang bersifat material maupun non material. Dalam perspektif sosiologi, strategi bertahan lazimnya menjadi sebuah pilihan ditengah gerusan ancaman-ancaman yang setiap waktu dapat merusak nilai-nilai yang menjadi kearifan sebuah komunitas atau kelompok tertentu(Sulaiman, 2014, p. 2).

Menurut Soeharto strategi bertahan hidup dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Strategi bertahan

hidup dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, startegi pasif, dan startegi jaringan (Suharto, Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia, 2009, p. 31).

1. Strategi Aktif : merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki yaitu dengan melakukan pekerjaan sampingan. Strategi aktif ini strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga(Suharto, 2009, p. 31). Salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para istri untuk ikut mencari nafkah. Bagi masyarakat yang tergolong miskin mencari nafkah bukan hanya menjadi tanggung jawab suami semata tetapi menajdi tanggung jawab semua anggota keluarga sehingga pada keluarga yang tergolong miskin isteri juga ikut bekerja demi membantu menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan keluarganya.
2. Startegi pasif : merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga. Strategi pasif ini menjadi strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga, misalnya biaya untuk sandang, pangan, dan papan(Suharto, Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia, 2009, p. 31). Strategi pasif adalah strategi dimana individu berusaha meminimalisir pengeluaran uang, startegi ini merupakan salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup (Kusnadi, 2000, p. 8). Dalam hal ini tentu masyarakat harus membiasakan diri dengan pola hidup hemat agar kebutuhan tetap dapat

tercukupi dan sesuai dengan penghasilan yang didapat. dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pasif merupakan startegi bertahan hidup yang dilakukan dengan upaya selektif dan tidak boros dalam mengatur pengeluaran keluarga.

3. Strategi jaringan : merupakan strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Strategi jaringan disini dijelaskan bahwa strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan seperti meminjam uang ke tetangga, rentenir, bank, atau toko (Suharto, 2009, p. 31). Secara umum budaya meminjam atau berhutang merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan yang masih sangat kental dan menganut sistem solidaritas mekanik.

Menurut Kusnadi strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak (Kusnadi, 2000, p. 146). Modal sosial berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi keluarga miskin. Bantuan dalam skala keluarga besar, komunitas, atau dalam relasi pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin. Sehingga dari uraian tersebut ditarik kesimpulan bahwa apa yang dimaksud dengan strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan relasi lainnya baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan seperti meminjam uang ketika ada keperluan lain yang dirasa mendadak dan mendesak.

Dengan adanya konsep tersebut maka peneliti akan mudah untuk menganalisis cara bertahan buruh pengrajin patung batu yang ada di Desa Watesumpak, mereka yang saat ini sedang berada dikondisi perekonomian yang bisa dibilang jauh dari kata cukup dipaksa untuk tetap bisa bertahan hidup. Meruntut dari 3 konsep strategi bertahan milik Soeharto yaitu strategi bertahan aktif, strategi bertahan pasif, dan strategi bertahan jaringan yang sudah dijelaskan diatas, maka strategi bertahan hidup yang bisa dilakukan oleh buruh pengrajin patung batu ini sangat relevan dan sesua jika dikaji dengan menggunakan konsep strategi bertahan tersebut.

Dari beberapa penjelasan diatas, peneliti melihat bahwa hal tersebut cukup mewakili untuk mengambil asumsi dasar mengenai strategi bertahan hidup buruh pengrajin patung batu yang ada di Desa Watesumpak dalam usaha mereka agar tetap mampu memenuhi kebutuhan hidup sebagai unit konsumen dan cara mereka dalam menjaga kestabilan perekonomian mereka dan kemampuan mereka dalam mengatasi berbagai masalah terutama ditengah persaingannya dengan kerajinan patung cor, serta masalah-masalah sosial ekonomi lain yang tidak menutup kemungkinan juga bisa mempengaruhi kehidupan para buruh pengrajin patung batu di desa Watesumpak tersebut.

2.2.2 Seni Patung Batu dan Patung Cor

Menurut Mikke Susanto seni patung adalah sebuah tipe karya tiga dimensi yang bentuknya dibuat dengan metode *substraktif* (mengurangi bahan seperti memotong, menatah) atau *aditif* (membuat model lebih dulu seperti mengecor dan mencetak) (Susanto, 2011, p. 269). Sedangkan teknik dalam seni patung pun beragam, menurut Humar Sahman teknik dalam pembuatan patung dibedakan menjadi lima cara yaitu memahat (*carving*), membentuk (*modeling*), menuang (*casting*), merangkai (*assembling*), dan menyusun (*constructing*) (Sahman, 1993, p. 80). Di Dusun Jatisumber Desa Watesumpak sendiri produksi patung hanya menggunakan teknik memahat (*carving*) dan menuang (*casting*).

Memahat (*carving*) ini merupakan salah satu teknik yang pada dasarnya diartikan sebagai proses mengurangi bagian-bagian yang tidak diperlukan. Menurut Sahman proses *carving* berawal dari bongkahan batu, kayu atau benda padat yang dapat dipahat, akan dibuang bagian-bagiannya yang tidak essensial sehingga gagasan yang ada sebelumnya bisa dibebaskan dari bongkahan itu (Sahman, 1992 : 85). Menurut Sukaryono teknik pahatan yaitu membuang bagian demi bagian, sedikit demi sedikit dengan cara memahat dan ditinggalkan bagian bentuk yang diinginkan. Bahan yang digunakan dalam teknik ini adalah batu, cadas, marmer, kayu, dan sebagainya. Teknik memahat atau *carving* merupakan proses yang paling sulit sebab itu memerlukan adanya penguasaan teknik khusus dan gagasan atau konsep yang cukup baik dan matang (Sukaryono, 1994, p. 33) . Hal ini pun sesuai dengan keterangan pemahat yang ada di Desa Watesumpak yang mengatakan bahwa pembuatan patung dengan menggunakan teknik

memahat ini memerlukan waktu yang cukup lama dibanding dengan teknik pembuatan patung lain. Sangat dibutuhkan kemampuan khusus, ketekunan dan ketelitian yang tinggi dalam pembuatan patung dengan menggunakan teknik memahat ini.

Sedangkan untuk teknik menuang (casting) menurut Sahman adalah proses mencetak adonan yang bersifat cair dengan menggunakan cetakan untuk menghasilkan bentuk yang diinginkan. Casting atau cor merupakan teknik cor atau tuang dan bahan yang digunakan dalam proses ini adalah bahan yang bisa dicairkan seperti semen, gipsum, logam, fiber glass dan lain sebagainya. Sebelum pembuatan patung ini biasanya harus menyiapkan sebuah cetakan terlebih dahulu seperti dari bahan gips atau sejenisnya, sehingga menjadi sebuah cetakan yang terdiri dari beberapa bagian dan ketika ingin mencetak maka tinggal menyatukan beberapa bagian tadi sesuai bentuk cetakan (Sahman, 1992:86). Pada pembuatan patung cor yang ada di Desa Watesumpak pun sama, mereka membuat dari bahan dasar semen yang dicairkan lalu dicetak sesuai dengan pesanan dari konsumen. Menurut pemahat yang ada di Desa Watesumpak, pembuatan patung cor ini tidak perlu membutuhkan waktu yang lama dalam prosesnya, dengan demikian dalam satu hari para pemahat ini dapat menghasilkan ratusan patung cor dengan berbagai macam ukuran yang siap dipasarkan.

Di Desa Watesumpak sendiri peralatan yang dipakai oleh para pengrajin patung ini baik batu atau cor masih sangat sederhana, hanya menggunakan alat dan fasilitas seadanya. Memang terdapat perbedaan pada alat untuk setiap bahan dan teknik yang digunakan. Seperti pada pembuatan patung batu yang memang

proses pembuatannya masih manual yaitu menggunakan batu andesit atau batu candi yang dipahat secara terus menerus hingga menghasilkan bentuk yang sesuai dengan pesanan. Alat yang digunakan pada teknik *carving* ini diantaranya adalah pahat (tatah), palu, gerinda, kapak, dan sebagainya. Sedangkan pada teknik *casting* biasanya hanya dibutuhkan alat untuk mencetak saja dan itu pun sesuai dengan kebutuhan.

Dalam proses produksinya, para pengrajin patung batu dan patung cor ini sangat terlihat mencolok perbedaannya. Pada pengrajin patung batu, dalam sehari mereka sanggup membuat patung maksimal sebanyak 3-4 patung saja jika pesanan patung tersebut memiliki ukuran yang besar kisaran 50-70cm tingginya. Sedangkan pada pengrajin patung cor dalam satu hari mereka bisa memproduksi puluhan patung yang siap dipasarkan. Pada proses pemasaran, kedua jenis patung ini memang sudah sama-sama merambah ke pasar seni tingkat nasional dan internasional. Namun karena semakin berkembangnya jaman serta semakin menuntut untuk lebih efisien dengan harga yang murah, maka banyak konsumen yang beralih dari patung batu ke patung cor.

Hal ini tentu menjadi hambatan bagi para pekerja patung batu yang notabene mereka memang menggantungkan hidupnya dengan bekerja sebagai buruh pengrajin patung batu. Permintaan pasar yang lemah dan semakin menurunnya pesanan dari konsumen menyebabkan para pekerja seni patung batu ini harus berpikir lebih keras untuk tetap bisa mempertahankan hidupnya dan untuk tetap bisa menstabilkan perekonomiannya. Sehingga disini sangat relevan jika peneliti menggunakan konsep strategi bertahan agar dapat mengkaji

bagaimana strategi bertahan yang dilakukan oleh buruh pengrajin patung batu di Desa Watesumpak Kota Mojokerto.

2.3 Teori Etika Substansi James Scott

James C. Scott dalam bukunya *The Moral Economy Of The Peasant* menjelaskan bahwa tindakan ekonomi pedesaan di Asia Tenggara berbeda dari tindakan ekonomi yang ada pada masyarakat barat. Scott mendefinisikan ekonomi moral sebagai pengertian petani tentang keadilan ekonomi dan definisi kerja mereka tentang eksploitasi pandangan mereka tentang pungutan-pungutan terhadap hasil produksi mereka mana yang dapat ditoleransi mana yang tidak dapat (Scott, 1981).

Scott menyatakan bahwa moral ekonomi petani didasarkan atas norma subsistensi dan norma resiprositas. Norma subsistensi timbul ketika petani mengalami suatu keadaan yang menurutnya dapat merugikan kelangsungan hidupnya maka ia akan menjual dan menggadaikan harta benda miliknya. Sedangkan norma resiprositas timbul apabila ada sebagian dari anggota masyarakat menghendaki adanya bantuan dari anggota masyarakat yang lain. Hal ini akan menyebabkan berbagai etika dan perilaku dari para petani (Scott, 1981).

Selain itu Scott juga menambahkan bahwa para petani adalah manusia yang terikat sangat statis dalam aktivitas ekonominya. Mereka dalam aktivitasnya akan sangat bergantung pada norma-norma yang ada. Oleh sebab itu karakteristik dari ekonomi petani yang subsisten yang khas yaitu dalam hal mengurangi resiko dan mencegahnya secara bersama-sama demi kebutuhan pokok sehari-hari dan hal

itu merupakan sebuah hasrat sekuritas subsisten atau dengan kata lain rasa takut akan kelangkaan dari petani tersebut.

Sebelumnya Scott juga membahas adanya risiko-risiko seperti stratifikasi sosial, resiprositas desa, sewa tanah, dan perpajakan sehingga dengan mengajukan pertanyaan tentang bagaimana orang dapat memperkirakan preferensi-preferensi itu atas dasar pertimbangan “dahulukan selamat” sehingga disini akan membantu mempersatukan satu struktur preferensi-preferensi yang riil. Oleh karena itu dapat dilihatlah margin ekonomi yang sempit menyebabkan petani memilih cara-cara yang aman meskipun hasil rata-ratanya agak rendah. Dan dibidang sosial pula petani dalam prinsipnya berusaha melimpahkan sebanyak mungkin risiko ekonominya kepada lembaga-lembaga lain untuk menebus keamanan subsistensi dengan penghasilannya (Scott, 1981).

Perilaku ekonomi yang dilakukan oleh setiap keluarga petani memiliki suatu kekhasan tersendiri dengan berorientasi subsistensi sebagai akibat dari kenyataan bahwa berbeda dari suatu perusahaan kapitalis, ia sekaligus merupakan satu unit, maka keluarga itu harus memenuhi kebutuhannya sebagai konsumen subsistensi yang boleh dikatakan tak dapat dikurangi lagi dan tergantung kepada besar kecilnya keluarga itu, sehingga mereka melakukan perubahan teknik bercocok tanam dan juga melakukan kegiatan untuk memanfaatkan waktu luang.

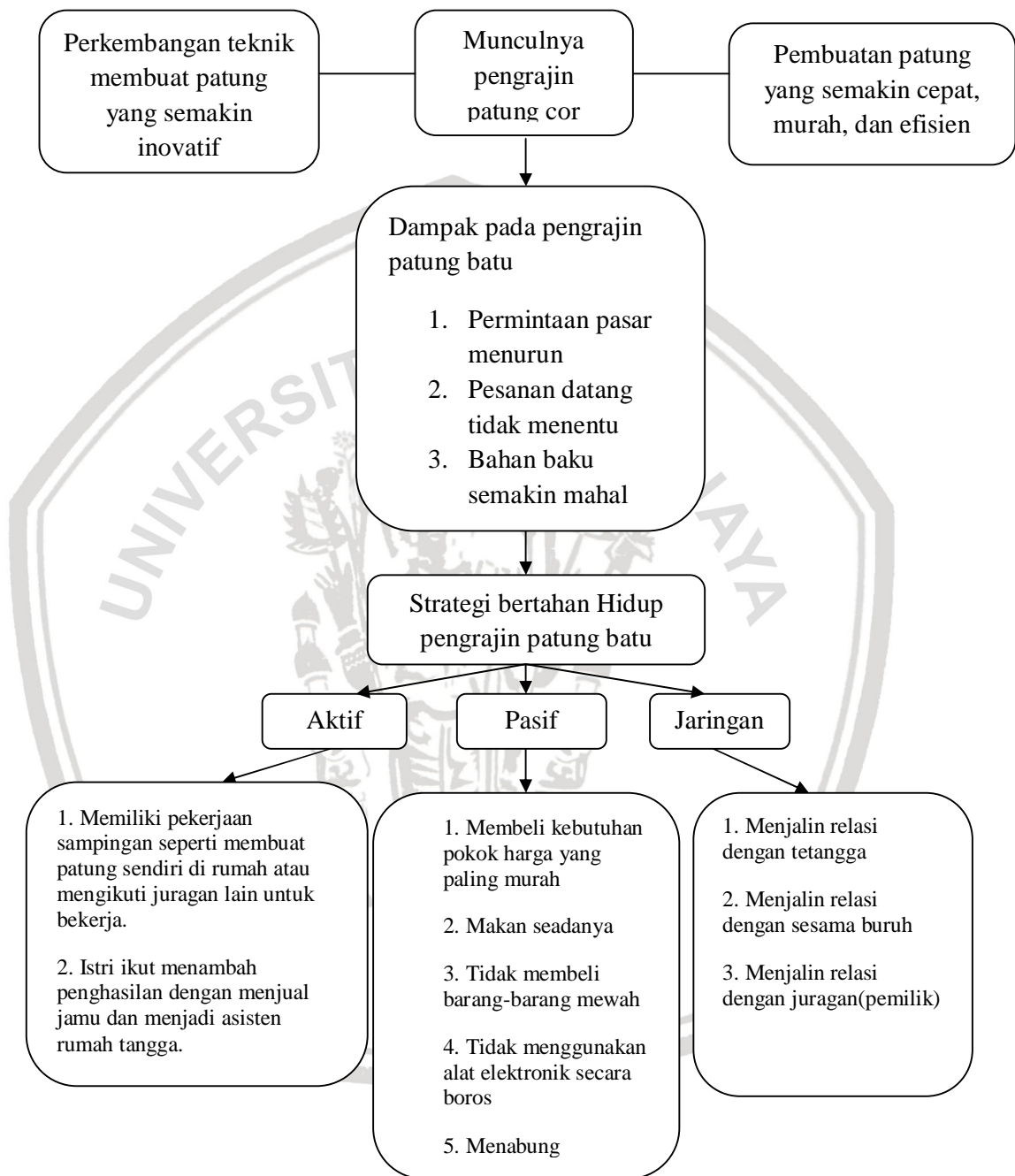
Kemudia para petani dalam menjamin hidup diri mereka maka mereka lebih memusatkan perhatian pada kebutuhan hari ini saja tanpa memikirkan hari esok sehingga ketika mereka mengalami gagal panen mereka akan menjual tanah

mereka ataupun hewan penarik mereka dengan harga murah asalkan kebutuhannya untuk hari itu terpenuhi terutama untuk keluarganya. Oleh sebab itu apabila para petani masuk dalam zona kritis subsistensi maka mereka akan mengalami kelaparan dan dalam prakteknya petani tersebut dapat mempertahankan hidupnya dengan beralih makan jawawut atau umbi-umbian, anak-anak mereka akan dititipkan untuk sementara pada kerabat yang lebih mampu, dan seluruh keluarga akan bermigrasi (Scott, 1981).

Setting sosial yang terjadi pada para petani ini adalah adanya kerusakan atau gangguan secara struktural, adanya norma-norma moral ekonomi yang dianut para petani, dan adanya ikatan patron klien. Sehingga untuk dapat mempertahankan hidupnya para petani ini menggunakan prinsip “dahulukan selamat” yang dilakukan dengan cara diantaranya adalah:

1. Mengikat sabuk lebih kencang
2. Alternatif subsistensi
3. Jaringan dan lembaga diluar keluarga

2.4 Skema Gambar Alur Pemikiran



Gambar 2. Kerangka Alur Pemikiran

Dusun Jatisumber merupakan salah satu dusun yang ada di desa Watesumpak dan menjadi sentra industri penghasil kerajinan patung terbesar di Jawa Timur. Ada banyak sekali jenis patung yang mampu dihasilkan oleh para pengrajin patung tersebut, baik dari pengrajin patung batu maupun pengrajin patung cor. Pada pola skema diatas, adanya permasalahan sosial yang terlihat dan perbedaan yang terjadi diantara kedua pengrajin tersebut baik seperti perbedaan harga dan waktu pembuatan, dimana patung cor jauh lebih murah dan waktu pengerjaan yang cepat menjadi permasalahan utama sehingga menyebabkan masyarakat sebagai konsumen tentu akan lebih memilih untuk memesan pada pengrajin patung cor.

Mengingat hal tersebut, keberadaan pengrajin patung cor menjadi salah satu ancaman bagi pengrajin patung batu yang dapat mengganggu kestabilan perekonomian khususnya bagi buruh pengrajin patung batu. Kemudian timbul permasalahan lain seperti permintaan pasar yang kian hari kian menurun, pesanan kerajinan patung batu yang tidak menentu, serta semakin mahalnya bahan baku untuk pembuatan patung batu menyebabkan para buruh pengrajin patung batu ini harus melewati masa masa sulit.

Pada beberapa buruh pengrajin patung batu yang benar-benar menggantungkan hidupnya dan menjadikan itu sebagai satu-satunya mata pencahariannya, keadaan tersebut bukan hal yang mudah bagi mereka. Mereka harus tetap bisa bertahan hidup dan tetap survive agar tetap bisa memenuhi kebutuhan hidup yang tentu tidak lagi murah. Dengan kondisi yang demikian, peneliti ingin menganalisis dengan menggunakan konsep strategi bertahan hidup

yang dibagi menjadi tiga, yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan startegi jaringan. Peneliti akan melihat bagaimana bentuk strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu ini jika menggunakan ketiga komponen pada konsep strategi bertahan hidup tersebut.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian dan Pendekatan

Jenis yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Salim penelitian kualitatif memiliki karakteristik yaitu data penelitian diperoleh secara langsung dari lapangan dan bukan dari laboratorium atau penelitian yang terkontrol (Salim, 2006, p. 4). Dan dalam penelitian ini data yang dimaksud adalah data yang didapat guna menjelaskan dan menggambarkan tentang strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu yang ada di Desa Watesumpak. Data ini diperoleh langsung dari lapangan yaitu di Desa Watesumpak berdasarkan pengamatan dan hasil dari wawancara terstruktur dengan informan yang paham dan merealisasikan cara-cara bertahan hidup ditengah persaingan pasar yang terjadi diantara para pekerja seni patung.

Tipe yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah tipe penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif (*descriptive research*) adalah penelitian yang menggambarkan atau melukiskan situasi tertentu berdasarkan data yang diperoleh secara terperinci sesuai permasalahan yang ditetapkan dalam penelitian ini (Moleong, 2007, p. 302). Dengan menggunakan metode penelitian ini, diharapkan peneliti bisa mendapatkan data yang diperlukan sehingga dapat menggambarkan dan menganalisis berbagai situasi dan kondisi yang berkaitan dengan penelitian tentang strategi bertahan hidup para buruh pengrajin patung batu ini serta mampu dengan mudah mengkaji masalah yang ada dengan menganalisa menggunakan konsep strategi bertahan.

Peneliti memilih untuk menggunakan kualitatif deskriptif karena fenomena sosial yang diteliti menjelaskan kasus yang dikaji mengenai strategi bertahan yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu. Selain itu peneliti juga dapat melihat alasan atau berbagai hal yang membuat para buruh pengrajin patung batu ini tetap bertahan dengan mata pencaharian mereka tersebut ditengah persaingannya dengan pengrajin patung cor serta semakin sedikitnya permintaan pasar akan hasil dari patung batu akibat semakin berkembangnya teknologi dimana kini masyarakat tentu akan lebih banyak memilih yang murah, cepat, dan praktis. Dalam studi kualitatif deskriptif strategi bertahan hidup para buruh pengrajin patung batu ini menjadi penelitian yang mempunyai dasar teori akademis dari peneliti dan mampu menambah wawasan yang luas mengenai berbagai hal yang membuat buruh pengrajin patung batu ini bertahan dalam kondisi yang sulit. Sehingga darisitu peneliti tertarik untuk mengetahui strategi bertahan hidup para buruh pengrajin patung batu jika dilihat menggunakan konsep strategi bertahan hidup milik Soeharto.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Kecamatan Trowulan, Kabupaten Mojokerto. Pertimbangan yang mendasari peneliti memilih lokasi tersebut adalah karena wilayah Trowulan merupakan salah satu wilayah yang terkenal dan masih sangat kental dengan kebudayaan pada zaman Majapahit. Tidak jarang wilayah Trowulan ini disebut sebagai kota kawasan candi karena ada banyak candi yang berdiri kokoh di wilayah tersebut.

Desa Watesumpak merupakan salah satu desa di Kecamatan Trowulan yang terkenal sebagai salah satu sentra industri penghasil patung terbesar di Jawa Timur. Desa Watesumpak juga merupakan desa sentra industri penghasil patung berisi para pengrajin cinderamata dan seniman patung. Kemudian menjadi menarik untuk diteliti sebab sekitar tahun 2002 pasca kejadian bom Bali banyak sekali para pengrajin patung yang beralih profesi. Hingga saat ini khususnya di Dusun Jatisumber Desa Watesumpak yang memiliki jumlah penduduk sebanyak 1800 orang (dalam rekapitulasi data jumlah penduduk dusun Jatisumber), para pengrajin patung yang tersisa hanya berjumlah 142 orang baik dari pengrajin patung cor maupun patung batu (dalam rekapitulasi data jumlah penduduk di dusun Jatisumber).

3.3 Fokus Penelitian

Menurut Sugiono, dengan masalah yang terlalu luas dalam penelitian kuantitatif, peneliti akan membatasi penelitian dalam satu atau lebih variabel. Dengan demikian dalam penelitian kuantitatif ada yang disebut batasan masalah. Batasan masalah dalam penelitian kualitatif disebut fokus yang berisi pokok masalah yang bersifat umum (Sugiono, 2010, p. 207).

Fokus dalam penelitian ini adalah meneliti tentang strategi bertahan hidup yang dibentuk oleh para buruh pengrajin patung batu ditengah persaingannya dengan pengrajin patung cor di Dusun Jatisumber Desa Watesumpak Kabupaten Mojokerto. Selain itu peneliti juga ingin mengetahui hal-hal apa saja yang menjadi alasan dasar para buruh pengrajin patung batu ini dan menyebabkan mereka tetap bertahan dengan bergantung pada mata pencaharian mereka sebagai

buruh pengrajin patung batu tersebut. Sehingga kemudian peneliti ingin mengkaji dan mendeskripsikan bentuk strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu yang ada di dusun Jatisumber ini dilihat dari sisi entitas dan menggunakan konsep strategi bertahan hidup milik Soeharto.

3.4 Teknik Pemilihan Informan

Dalam penelitian kualitatif, istilah sampel tidak lazim digunakan karena setiap subjek adalah informan yang akan dilihat dalam suatu kejadian tertentu (Salim, 2006, p. 12). Pengambilan informan dalam penelitian kualitatif memiliki karakteristik sebagai berikut, yakni 1) tidak memperhatikan pada aspek jumlah sebagaimana penelitian kuantitatif, tetapi lebih menekankan kepada kualitas dari informan yang spesifik terhadap masalah yang dikaji, 2) tidak ditentukan secara kaku sejak awal, tetapi berubah ditengah jalan mengikuti kebutuhan yang ada, 3) tidak diarahkan pada keterwakilan, tetapi pada kecocokan terhadap konteks permasalahan (Salim, 2006, p. 12).

Di dalam penelitian kualitatif, informan menjadi hal yang sangat penting, sebab di dalam pemilihan informan tentu akan sangat berpengaruh pada saat proses pengumpulan data. Informan sendiri merupakan subyek yang diteliti, karena ia bukan saja sebagai sumber data melainkan juga sebagai aktor atau pelaku yang ikut menentukan berhasil tidaknya sebuah penelitian berdasarkan informasi yang diberikan (Suparyogo, 2001). Pemilihan informan pada penelitian ini dilakukan dengan teknik *purposive* atau yang biasa disebut Teknik bertujuan maksudnya adalah pemilihan informan berdasarkan karakteristik tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. *Purposive* ini adalah pengambilan sumber data

dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan atau mungkin dia sebagai tokoh masyarakat sehingga akan memudahkan peneliti menggali informasi dari objek atau situasi sosial yang diteliti (Sugiyono, 2010, p. 54). Dengan menggunakan teknik *purposive*, maka peneliti memiliki hak dalam menentukan informan sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan. Dari keterangan tersebut, informan dalam penelitian ini dibagi menjadi tiga yakni informan kunci, informan utama, dan informan tambahan. Alasan peneliti menggunakan teknik *purposive* adalah informan yang dipilih sudah berdasarkan karakteristik atau sudah sesuai dengan kriteria dalam penelitian ini. Seperti untuk informan kunci, peneliti memilih perwakilan pemilik usaha kerajinan patung batu untuk diwawancarai. Lalu sebagai informan utama, peneliti memilih beberapa para buruh pengrajin patung batu untuk mendapatkan data yang sesuai untuk penelitian ini. Kemudian untuk informan pendukung, peneliti menggunakan masyarakat sekitar atau beberapa buruh pengrajin patung cor sebagai data tambahan.

3.5 Sumber dan Jenis Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dikategorikan menjadi dua jenis data yaitu:

a) Data Primer

Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber utama di lapangan. Sumber data primer adalah sumber utama dimana sebuah

data dihasilkan (Suwandi, 2008, p. 169). Data primer pada penelitian ini diperoleh dari catatan lapang dan wawancara yang tidak terstruktur dengan informan serta observasi langsung di lapangan. Peneliti harus membuat catatan-catatan kecil selama kegiatan penelitian dilakukan. Dalam penelitian ini, data primer didapatkan dari hasil observasi langsung ketika turun lapang, dan dari hasil wawancara dengan informan yaitu para buruh pengrajin patung batu yang ada di Dusun Jatisumber.

b) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bisa didapatkan dari literatur-literatur yang dianggap paling relevan dan sesuai dengan penelitian ini. Literatur-literatur tersebut bisa berupa buku-buku. Sumber data sekunder dapat digunakan sebagai pelengkap sumber data primer. Dalam penelitian ini, sumber data sekunder didapatkan dari buku, jurnal ilmiah, dan berita online yang berkaitan dengan kerajinan patung, khususnya patung batu. Dan studi kepustakaan yang dilakukan dalam penelitian ini berasal dari jurnal-jurnal ilmiah dan buku yang berhubungan dengan strategi bertahan hidup masyarakat. Selain itu dalam penelitian ini juga menggunakan data sekunder berupa dokumentasi, catatan-catatan, arsip, rekaman, serta foto yang diambil langsung di Dusun Jatisumber sebagai data pendukung untuk membantu memenuhi tujuan penelitian ini.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah (Creswell, 2009: 268)

Pertama, Observasi : Teknik observasi memberi ruang peneliti untuk dapat mempelajari perilaku dan makna dari perilaku objek penelitian. Peneliti dalam hal ini menggunakan partisipasi observasi dan tidak terstruktur, yang berarti peneliti akan menghimpun data penelitian melalui penglihatan dan penginderaan (Bunging, 2007, p. 116). Sehingga dengan melakukan observasi secara langsung ke wilayah sentra industri patung, diharapkan peneliti mampu dengan mudah mendeskripsikan fakta dan mampu mengembangkan pengamatan terhadap perkembangan pada berbagai kegiatan para buruh pengrajin patung batu ditengah ketatnya persaingan dengan pengrajin patung cor yang ada di Dusun Jatisumber.

Kedua, Wawancara : jenis wawancara yang akan digunakan oleh peneliti adalah wawancara terstruktur agar data yang didapatkan lebih dalam dan lebih lengkap. Pada penelitian kasus ini, peneliti akan melakukan wawancara yang ditujukan pada buruh pengrajin patung batu, dan pemilik usaha kerajinan patung batu. Peneliti akan terlibat langsung dalam kegiatan para buruh pengrajin ini sehingga para buruh pengrajin ini dapat menjawab dan bercerita pada peneliti.

Ketiga, Dokumentasi : Dokumentasi diartikan berupa catatan peristiwa yang sudah berlaku, suatu cara pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan, baik itu berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, dan lain sebagainya (Sugiyono, 2007). Dokumentasi yang akan disertakan dalam penelitian ini adalah peneliti akan menambahkan foto, artikel, atau jurnal ilmiah yang membahas tentang bentuk strategi bertahan hidup. Kemudian pada saat turun lapang sebagai bukti pendukung kevalidan data, peneliti juga menyertakan alat perekam yang digunakan untuk merekam pada saat

proses wawancara berlangsung, baik dengan para buruh pengrajin oatung batu maupun dengan pemilik usaha kerajinan patung batu.

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data kualitatif ada beberapa jenis, peneliti akan melakukan olah data dan menyiapkan data-data apa saja yang akan dianalisis berupa data teks seperti transkrip atau data gambar seperti foto. Kemudian peneliti akan membaca seluruh data yang didapat dari hasil penelitian mereduksi data tersebut menjadi tema melalui proses pengkodean dan peringkasan kode, lalu data tersebut akan dianalisis lebih terperinci. Setelah menganalisis data dengan detail, maka peneliti akan mendeskripsikan hasil yang didapat dalam bentuk narasi atau laporan kualitatif berupa bagan, tabel dan pembahasan (Creswell, 2015, p. 251)

Dalam sebuah penelitian kualitatif, analisis data menurut Miles dan Huberman menyatakan ada tiga tahap dalam melakukan teknik analisis deskriptif, yaitu kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Mathew B. Miles, 2014):

a) Kondensasi Data

Proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi, dan mengubah catatan lapangan, transkrip, wawancara, dokumen, dan materi (temuan) empiric lainnya. Kondensasi (pengembunan) data berarti mengubah data yang sebelumnya menguap menjadi lebih padat (air). Letak perbedaan antara Reduksi dengan Kondensasi terletak pada cara penyederhanaan data. Kondensasi menyesuaikan seluruh data yang diaring tanpa harus memilah

(mengurangi) data. Dengan kondensasi proses analisis data dalam penelitian kualitatif tentu akan lebih mengakomodir data secara menyeluruh tanpa harus mengurangi temuan lapangan yang diperoleh selama penelitian berlangsung.

b) Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan data yang tersusun yang sudah direlevansikan oleh peneliti, penyajian data digunakan oleh peneliti untuk lebih meningkatkan pemahaman kasus dan sebagai acuan mengambil tindakan berdasarkan pemahaman dan analisis sajian data. Secara praktis peneliti melakukan penggalan data seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi yang menghasilkan data-data lapangan. Data lapangan ini lalu diolah yang hasilnya menjadi data yang ringkas seperti transkrip wawancara, dokumentasi foto, serta catatan lapangan yang sudah diinterpretasikan oleh peneliti. Data yang sudah diolah ini akan dikaitkan dengan teori atau konsep yang dipilih dan digunakan dalam penelitian ini yaitu konsep strategi bertahan milik Soeharto.

c) Penarikan Kesimpulan

Penelitian ini akan mengungkapkan mengenai makna dari data-data yang telah diperoleh. Data hasil dari wawancara penelitian mengarah pada argument-argumen yang tentative, kabur, kaku, dan meragukan sehingga perlu ditarik kesimpulan agar konten narasi yang disajikan tidak menyimpang. Penarikan kesimpulan disini merupakan hasil penelitian yang menjawab dari pertanyaan fokus penelitian berdasarkan analisis data dengan menggunakan teori atau

konsep yang digunakan oleh peneliti. Pada akhirnya penarikan kesimpulan yang sudah dilakukan akan menjawab rumusan masalah pada penelitian ini.

3.8 Teknik Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Triangulasi. Menurut Lexy J. Moleong Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik, dan teori (Moleong L. J., 2012)

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pemeriksaan keabsahan data triangulasi dengan sumber dan triangulasi dengan metode. Menurut Patton, Triangulasi dengan sumber yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Sedangkan triangulasi dengan metode menurut Patton terdapat dua strategi yaitu (1) pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data dan (2) pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama (Moleong L. J., 2012)

Menggunakan teknik triangulasi dengan sumber, peneliti membandingkan hasil wawancara yang diperoleh dari masing-masing sumber atau informan penelitian sebagai pembanding untuk mengecek kebenaran informasi yang didapatkan. Selain itu peneliti juga melakukan pengecekan derajat kepercayaan melalui teknik triangulasi dengan metode, yaitu dengan melakukan pengecekan

hasil penelitian dengan teknik pengumpulan data yang berbeda yakni wawancara, observasi, dan dokumentasi sehingga derajat kepercayaan data dapat valid.



BAB IV

GAMBARAN UMUM

4.1 Letak Geografis

Trowulan merupakan suatu kecamatan yang ada di Kabupaten Mojokerto. Wilayah Trowulan dikenal sebagai sebuah kawasan yang dulunya adalah peninggalan sebuah kraton Kerajaan Majapahit. Hingga kini wilayah Trowulan masih sangat kental dengan kebudayaan jaman Majapahit dan penduduknya yang masih menghargai nilai-nilai sejarahnya, hal itu terlihat dari masih banyaknya situs yang bisa ditemukan disini, seperti wisata candi, prasasti, kolam segaran, pendopo, makam leluhur, serta peninggalan-peninggalan purbakala lain yang masih sangat dijaga keasliannya. Luas wilayah Kecamatan Trowulan 3.704.320 Ha dan terdiri dari beberapa desa diantaranya adalah Desa Bejjong, Trowulan, Kejagan, Temon, Pakis, Sentonorejo, Jatipasar, Watesumpak, Panggih, Tawang Sari, Balongwono, Bicak, Beloh, Domas dan Jambuwo. Diantara beberapa desa tersebut jumlah paling banyak pengrajin patung berada di Desa Watesumpak yaitu berjumlah sebanyak 142. Sedangkan pengrajin yang lain tersebar di beberapa desa yang lain seperti Desa Bejjong, Desa Sentonorejo, dan Desa Jatipasar. Di Desa Bejjong masyarakat yang bermata pencaharian sebagai pengrajin sebanyak 200 namun disini mayoritas adalah pengrajin batik. Sedangkan di Desa Jatipasar dan Desa Sentonorejo mayoritas bermata pencaharian sebagai pengrajin cor kuningan dan tembaga. Di Desa Jatipasar juga ada beberapa yang

bekerja sebagai pengrajin patung namun hanya berjumlah 15 orang.
(wawancara awal, 11 Maret 2018)

4.2 Demografi Desa Watesumpak

Berdasarkan profil desa 2017, Desa Watesumpak merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Trowulan yang memiliki luas wilayah 298,898 Ha. Desa Watesumpak dikenal sebagai salah satu desa yang menghasilkan berbagai jenis patung seperti Ganesha, budha tidur, siwa, wisnu, dwarapala, serta masih banyak jenis patung lainnya, sehingga sering disebut dengan istilah sentra industri penghasil kerajinan patung. Jumlah penduduk Desa Watesumpak sebanyak 6.835 jiwa, terdiri dari laki-laki sebanyak 3.417 jiwa dan perempuan sebanyak 3.418 jiwa. Mata pencaharian penduduk Desa Watesumpak diantaranya adalah:

Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No.	Jenis Pekerjaan	Jumlah penduduk (jiwa)	persentase (%)
1.	Buruh Tani	800	32,3
2.	Petani	725	29,3
3.	Peternak	5	0,20
4.	Pedagang	428	17,31
5.	PNS	125	5,05
6.	Buruh kerja	200	8,09
7.	Pensiunan	47	1,90
8.	Pengrajin	142	5,74
Total		2472	100

Sumber: data monografi Desa Watesumpak 2017

Dari data diatas terlihat jenis pekerjaan penduduk Desa Watesumpak cukup beragam namun jumlah pengrajin hanyalah 142 jiwa, jumlah yang cukup sedikit dibanding jumlah pada pekerjaan lain. Jenis pekerjaan penduduk Desa

Watesumpak didominasi oleh buruh tani yang berjumlah 800 jiwa, kemudian petani sebanyak 725 jiwa lalu pedagang sebanyak 428 jiwa. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal yaitu luas wilayah Desa Watesumpak didominasi oleh lahan pertanian seluas 191,339 Ha. Selain itu faktor lain yang menyebabkan jumlah para pengrajin patung ini semakin sedikit yaitu diantaranya adalah menurunnya minat pasar terhadap kerajinan patung, bahan baku yang semakin mahal, serta penghasilan yang didapat tidak menentu (berdasarkan observasi Maret 2018). Sehingga semakin lama banyak pengrajin patung yang beralih profesi ke pekerjaan lain. Hingga kini para pengrajin patung yang masih tersisa di Desa Watesumpak ini hanya sebanyak 142 jiwa baik dari pengrajin patung batu maupun patung cor/cetak.

Jika dilihat berdasarkan tingkat pendidikannya, penduduk Desa Watesumpak terdiri dari:

Tabel4. Jumlah Penduduk dari Tingkat Pendidikan

No.	Jenis pendidikan	Jumlah orang (jiwa)
1.	SD	2.112
2.	SMP	822
3	SMA	512
4	Sarjana	84

Sumber: data monografi Desa Watesumpak 2017

Berdasarkan tabel 4 diatas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan di Desa Watesumpak masih tergolong rendah, sebanyak 2.112 jiwa hanya lulusan Sekolah Dasar, sangat berbanding terbalik dengan jumlah lulusan sarjana yaitu 84 jiwa. Hal tersebut menyebabkan mereka tidak punya banyak pilihan untuk memilih lahan pekerjaan. Terbukti banyak dari penduduk Desa Watesumpak ini yang hanya bekerja sebagai buruh tani maupun pedagang dan pengrajin. Minimnya pengetahuan dan rendahnya tingkat pendidikan mereka membuat mereka hanya dapat bekerja pada sektor tani dan pengrajin.

4.3 Kondisi Sosial Dusun Jatisumber

Desa Watesumpak terdiri dari 5 dusun, diantaranya adalah Dusun Jatisumber, Dusun Watesumpak, Dusun Blendren, Dusun Prayan, dan Dusun Kalitangi. Dusun Jatisumber merupakan wilayah fokus penelitian karena dusun ini merupakan salah satu dusun paling luas dan memiliki jumlah penduduk paling banyak yang bekerja sebagai pengrajin patung di Desa Watesumpak. Jumlah penduduk Dusun Jatisumber adalah 1.500 jiwa. Di dusun ini ada dua jenis pengrajin patung yaitu pengrajin patung batu dan pengrajin

patung cor/cetak. Pada tahun 2013 Dusun Jatisumber sempat mendapatkan penghargaan dari perusahaan Sampoerna yaitu oleh Kalpataru sehingga mendapat sebutan sebagai kota batu. Hingga pada tahun 2014 tersisa kira-kira sekitar 142 orang yang masih bertahan menjaga profesinya sebagai pengrajin patung, sedangkan yang lain mulai beralih ke profesi lain karena semakin berkurangnya pesanan sehingga mereka merasa sulit untuk mengembalikan modal (wawancara, 11 Maret 2018).

Kehidupan sosial masyarakat Dusun Jatisumber menggambarkan keadaan yang rukun, harmonis, dan peduli satu sama lain. Mereka masih menganut sistem solidaritas yang tinggi. Bahkan mereka masih memiliki sifat gotong royong dan kekeluargaan yang tinggi. Terlihat dari kegiatan saling membantu ketika ada salah satu dari tetangga mereka yang keluarganya ada yang meninggal, mereka akan langsung membagi tugas untuk membantu mengurus hingga pemakaman, begitu juga saat ada yang membangun rumah, dan acara nikahan atau pengajian dan lain-lain. Selain itu mereka sangat menjunjung tinggi rasa kekeluargaan sehingga dalam membangun usaha kerajinan patung yang dimiliki oleh yang juragan, mereka akan mengutamakan mengajak tetangga sekitar untuk ikut bekerja padanya.

4.4 Perkembangan Patung Batu di Dusun Jatisumber

Kesenian patung muncul sejak abad sebelum Masehi (SM) di wilayah negara barat kemudian berkembang yaitu pada masa Yunani Kuno. Pada awal mula berkembangnya seni patung ini hanya mengandalkan teknik dengan cara dipahat, menggunakan batu dan alat sederhana seperti palu/pemukul. Kemudian

seiring berkembangnya jaman dan teknologi, teknik pembuatan patung menjadi semakin beraneka ragam, muncul teknik atau cara membuat patung yang lain seperti menuang (*casting*), merangkai (*assembling*), dan menyusun (*constructing*) (Sahman, 1993, p. 80). Dengan teknik itu pembuatan patung menjadi lebih efisien dan praktis, selain itu dengan teknik yang lebih mudah tersebut dapat mengantisipasi sulit dan langkanya bahan baku pembuatan patung dengan teknik memahat yaitu batu andesit. Untuk wilayah Dusun Jatisumber Kecamatan Trowulan ini teknik yang sering digunakan hingga kini adalah hanya teknik memahat dan menuang. Banyak sekali patung yang sudah dihasilkan menggunakan teknik pahat dan corini. Seperti penjelasan dari Bapak Ribut:

“ohh, kalo disini ya emang yang terkenal cuma dua jenis patung aja mbak. Patung pahat sama cor biasanya. Dan diantara dusun yang ada di Watesumpak ini yang paling banyak pengrajinnya ya dusun Jatisumber, sudah banyak sekali patung yang dibuat warga sini itu mbak wes sampe mana-mana..”(wawancara bapak Ribut, 11 Maret 2018)

Perjalanan kesenian patung hingga sampai ke wilayah Trowulan ini bermula pada tahun 1951 saat seorang bernama Pak Harun (alm) yang merupakan salah satu warga asli Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak, Kecamatan Trowulan ini bergabung dengan BP3 yaitu kumpulan orang-orang yang merawat, menjaga, serta membenahi patung yang ada di candi, museum, serta cagar budaya yang sudah rapuh atau rusak. Beliau cukup lama menekuni kegiatan itu hingga beberapa tahun dan terkenal ulet dalam bekerja. Pada tahun 1960 beliau terinspirasi untuk menciptakan sendiri patung-patung Hindu-budha. Patung-patung ciptaannya pun cukup layak untuk dijual sehingga beliau memutuskan untuk menjadikan itu usaha dan mata pencahariannya. Beliau

bertujuan untuk melestarikan cagar budaya tersebut agar tidak punah. Seperti penjelasan Bapak Ribut berikut ini :

“Jadi awal mula berdirinya kerajinan patung khususnya di Jatisumber ini dipelopori sama ada dulu bapak Harun namanya, beliau asli orang sini lha karena beliau memang orangnya cinta dengan seni ya gimana to mbak pasti kan ada keinginan untuk membuat sendiri, akhirnya pak Harun bikin patung sendiri mungkin awalnya iseng tapi trus kok ternyata patungnya lumayan yauwes dicoba dijual ternyata ya laku, dari situ beliau mulai merintis usaha dan memanggil tetangga kanan kiri untuk membantunya bikin patung. Bertahun tahun usahanya dijalani akhirnya orang-orang mulai banyak bermunculan sebagai pengrajin patung, waktu itu hanya ada patung batu saja mbak.” (wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018)

Kemudian tahun 1972, Pak Harun mendapat undangan untuk membantu membenahi relief Candi Borobudur yang rusak hingga pada tahun 1975 beliau juga diundang ke Jakarta untuk diminta bantuan membuat tugu-tugu yang ada di Jakarta. Pada tahun 1980 usaha miliknya semakin berkembang, mulai banyak pesanan patung yang datang untuk dibuatkan patung Hindhu-Budha dengan berbagai jenis dan ukuran. Tahun 1990 perkembangan usaha milik pak Harun semakin pesat dan menjadi inspirasi bagi yang lain, di tahun itu mulai banyak pematung-pematung lain muncul dan membuka usaha seperti pak Harun.

Tahun 1998 saat Indonesia mengalami krisis moneter justru semakin banyak turis dari Eropa yang datang ke wilayah Trowulan selain untuk berwisata ke candi dan monumen mereka juga tertarik untuk melihat hasil kesenian patung yang dihasilkan oleh para perajin dan hal tersebut membuat semakin banyak pesanan patung yang berdatangan.

Pada saat itu pemesanan masih secara manual yaitu dengan cara dikirim sendiri ke tempat pemesan. Mereka saat itu belum sepenuhnya mempercayai pengiriman yang menggunakan jasa kurir atau dengan sistem paket, selain untuk meminimalisir biaya pengiriman, hal itu juga disebabkan karena mereka menganggap bahwa resiko jika menggunakan paket tersebut akan jauh lebih besar dibanding dengan keuntungan yang didapat. Dan karena pada saat itu wilayah tempat pemesan masih bisa dijangkau dan tempatnya tidak terlalu jauh. Namun kini hasil produksi tersebut sudah merambah ke berbagai kota besar hingga ke mancanegara. Pemasaran dalam negeri mereka mengirim ke wilayah Bali, Surabaya, Malang, Jombang, Pasuruan, dan kota lain. Dan untuk wilayah luar negeri mereka melakukan pemasaran ke Singapura, Amerika, Jerman, Jepang dan negara lain. Seperti penjelasan dari bapak Ribut berikut :

“iya mbak kalo dulu dari tahun ke tahun usaha kerajinan patung memang makin rame banyak yang peminatnya. Ya sampe keluar negeri juga mbak ngga cuma lokal aja karena turis sudah tau kualitas patung buatan kita jadi ya pesen terus. Tapi kan beda sama jaman sekarang yang bisa ngirimnya lebih cepet pakai paket paket gitu, lha kalo patung ya ngga bisa apalagi kalo dalam jumlah banyak. Kalo sekarang disini ngirimnya pake truk jadi per kontainer gitu mbak. Sistemnya langsung borongan.” (wawancara bapak Ribut, 11 Maret 2018).

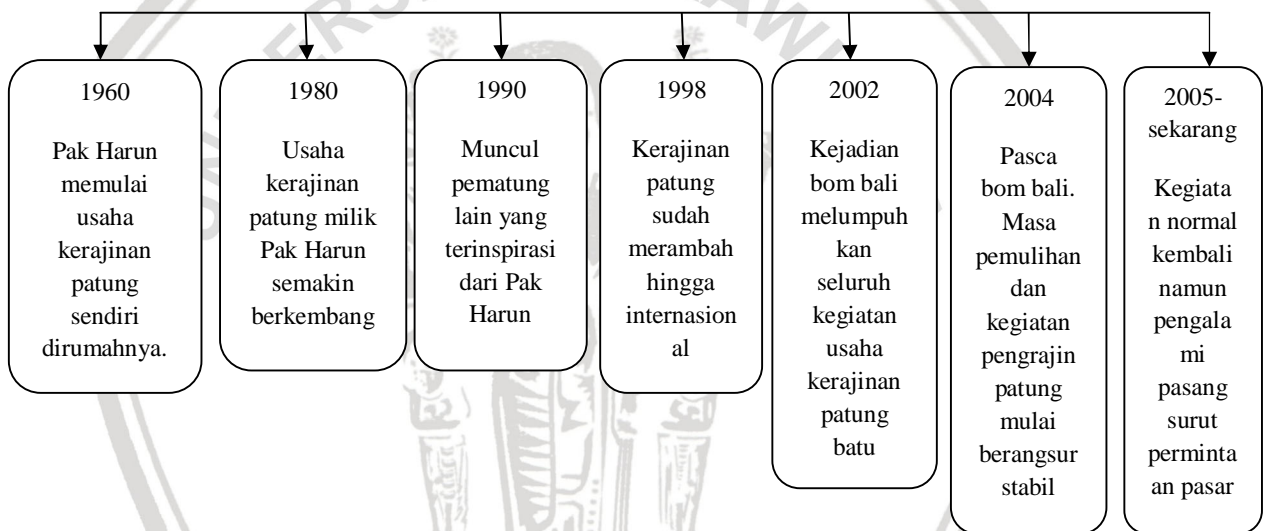
Kemudian pada tahun 2002, tragedi bom bali menjadi cikal bakal adanya penurunan pesanan pada usaha para pengrajin patung ini. Pasca bom bali kestabilan perekonomian para pengrajin ini menjadi terganggu. Pesanan patung mulai berkurang pesat dan tentu mempengaruhi pendapatan mereka. Hal ini terjadi karena sebagian besar pesanan mereka adalah berasal dari Bali. Meskipun pemasaran produksi patung ini tersebar di beberapa kota besar lain,

namun Bali menjadi satu-satunya pemasok patung yang paling banyak, Bali menjadi sarana bagi para turis asing dan mancanegara untuk menikmati hasil kesenian patung sehingga setelah kejadian bom Bali ini berpengaruh pada permintaan pesanan patung. Selama beberapa tahun para pengrajin ini memulihkan kondisi perekonomian mereka, mereka tetap bekerja dan memproduksi patung-patung meskipun dengan jumlah tidak banyak hingga keadaan ekonomi mereka stabil kembali.

“bener oh iya bener, kan pasar dunia kan tutup semua waktu itu lha itu juga saya merasakan, bahkan hampir putus asa jadi pengrajin. Ya gimana mbak kan udah barang udah terlanjur banyak, modal keluar banyak, selama 5 sampai 6 bulan itu ngga ada yang laku sama sekali. Di Bali tutup total waktu itu. Setelah itu lama kelamaan setahun kemudian agak baik, trus 2 tahun kemudian membaik.” (wawancara bapak Ribut, 11 Maret 2018)

Pada tahun 2004 keadaan sudah mulai semakin membaik, kegiatan perekonomian para pengrajin patung batu ini berangsur stabil. Pesanan mulai berdatangan lagi meskipun tetap tidak bisa seramai dulu saat sebelum terjadinya kejadian bom Bali. Hingga kini jumlah para pengrajin patung batu ini memang sudah tidak sebanyak dulu karena sudah banyak yang beralih profesi namun sebagian mereka masih tetap mempertahankan profesi mereka sebagai pengrajin patung batu meskipun pesanan datang tidak menentu. Setiap hari mereka tetap membuat patung baik untuk pesanan maupun untuk stok dan untuk dipajang didepan rumah sebagai ikon pengrajin patung batu. Untuk harga setiap patung batu sendiri cukup bervariasi. Tergantung ukuran, tinggi patung, dan kerumitan. Patung dengan tinggi yang sama seperti 2 meter namun dengan model atau pahatan yang berbeda, harganya pun berbeda.

“gini mbak, kalo sekarang itu gimana ya dibidang banyak engga dibidang sedikit juga engga, tapi ya lumayan masih ada yang melestarikan kesenian patung pahat ini. Masih ada kemauan dari warga sini untuk tetap bekerja sebagai pengrajin patung pahat meskipun kadang ya mengalami kondisi yang sulit. Karena bahan baku kan ya makin mahal jadi harga juga ikutan naik, kayak patung ini mbak tingginya sama kan kayak patung yang disana itu tinggi 1,5 meteran, tapi modelnya beda, ukiran atau motifnya beda, jadi harganya juga beda, yang ini dua juta, kalo yang itu bisa lima juta. Kalo yang patung kecil kecil setinggi 60cm atau 70cm bisa sejuta sampe satu juta limaratus model patung Ganesha. Tergantung pokoknya mbak” (wawancara bapak Ribut, 11 Maret 2018)



4.5 Gambaran Umum Informan

1. Bapak Ribut

Bapak Ribut adalah informan kunci, beliau merupakan seorang pemilik/juragan kerajinan patung batu di Dusun Jatisumber. Beliau disebut sebagai orang yang paham dan mengerti betul tentang cikal bakal dan perkembangan patung batu yang ada di Dusun Jatisumber dari dulu hingga sekarang. Namanya cukup dikenal sebagai pemilik usaha patung batu yang hasilnya sudah dipasarkan ke banyak kota dalam negeri hingga ke luar negeri. Usia bapak Ribut saat ini 50 tahun namun beliau masih terlihat cukup sehat dan masih aktif memahat patung batu. Beliau sudah menggeluti profesi sebagai pengrajin patung batu ini mulai tahun 1994. Selama 27 tahun ini beliau sudah memiliki karyawan yang bekerja padanya sebanyak 15 orang.

2. Bapak Jum

Bapak Jum merupakan informan utama pada penelitian ini. Beliau adalah salah satu buruh pengrajin patung batu yang ada di Dusun Jatisumber. Pak Jum saat ini berusia 47 tahun dan sudah bekerja sebagai pengrajin patung batu selama 21 tahun. Beliau menggeluti dan mendalami profesi sebagai pengrajin patung ini sejak tahun 1997 dan tetap bertahan hingga saat ini. Bapak Jum adalah seorang kepala rumah tangga, beliau telah memiliki istri dan 2 orang anak, anak pertamanya kini sudah lulus kuliah kebidanan dan anak keduanya masih sekolah. Pak Jum menjadi buruh pengrajin tidak tetap di tempat usaha juragannya, sehingga waktu bekerja beliau tidak menentu, namun Pak Jum harus tetap

bertahan memenuhi kebutuhan hidup keluarganya maupun memenuhi kewajibannya untuk menyekolahkan anaknya, sehingga Pak Jum memiliki pekerjaan lain selain bekerja kepada juragannya, saat beliau tidak dipanggil oleh juragannya, Pak Jum tetap memiliki pekerjaan lain membuat patung di rumahnya sendiri untuk kemudian dijual dan hasilnya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

3. Bapak Suyanto

Bapak Suyanto juga menjadi informan utama pada penelitian ini. Bapak Suyanto atau biasa akrab disapa pak Yanto merupakan buruh pengrajin patung batu tidak tetap di usaha kerajinan patung milik juragannya. Beliau kini berusia 32 tahun, dan sudah bekerja sebagai pengrajin patung batu sejak berusia 22 tahun. Pak yanto kini memiliki istri dan seorang anak yang baru saja lahir. Bapak Yanto juga memiliki usaha kerajinan patung sendiri di rumahnya, ketika beliau tidak dipanggil oleh juragannya, Pak Yanto tetap memproduksi patung di rumahnya untuk kemudian dijual sebagai bentuk strategi bertahan hidup.

4. Bapak Suwarno

Bapak Suwarno kini berusia 26 tahun dan sudah bekerja sebagai pengrajin patung batu sejak beliau berusia belasan tahun. Beliau belum menikah dan kini hidup dengan orang tuanya yang sudah tua. Pak Suwarno harus memiliki strategi bertahan hidup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri maupun orang tuanya, sehingga ketika juragannya sedang tidak membutuhkan jasanya untuk membuat patung, Pak Suwarno akan bekerja sebagai buruh pengrajin patung batu

di tempat usaha juragannya yang lain yang memang sudah memiliki relasi dengan Pak Suwarno.

5. Bapak Ahmad H.

Bapak Ahmad berusia 30 tahun dan sudah bekerja sebagai pengrajin patung batu ketika beliau berusia 20 tahun. Saat ini beliau belum menikah dan tinggal serumah dengan orang tua dan adik kandungnya yang bernama Rudi. Rudi merupakan siswa lulusan SMK dan belum menikah sehingga Pak Ahmad dan Rudi masih satu kartu keluarga dengan kedua orang tuanya. Bapak Ahmad juga salah satu buruh pengrajin tidak tetap di usaha milik juragannya, sehingga beliau harus bekerja sebagai buruh pengrajin patung batu di tempat lain untuk bisa mendapatkan penghasilan, sebab beliau pun tidak memiliki usaha sendiri di rumahnya. Pak Ahmad harus memiliki strategi bertahan hidup untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan keluarganya dengan memanfaatkan potensi anggota keluarganya yaitu Rudi untuk dapat menambah penghasilan.

6. Bapak Suyono (Pak Nono)

Bapak Suyono menjadi informan tambahan pada penelitian ini. Beliau merupakan salah satu pemilik usaha kerajinan patung cor/cetak yang ada di Dusun Jatisumber. Usaha patung cor milik Pak Nono ini menjadi usaha patung paling sukses di wilayah Dusun Jatisumber. Usia Pak nono saat ini adalah 48 tahun, dan beliau sudah menekuni usaha kerajinan patung cor ini kurang lebih sejak tahun 2000. Hingga kini usaha kerajinan patung cornya sudah dikenal dimana-mana. Produksi hasil patung cor milik Pak Nono sudah dikirim baik ke dalam

negeri maupun luar negeri. Pak Nono pun sampai saat ini sudah mempekerjakan sebanyak 25 hingga 30 orang di usaha kerajinan patung miliknya.



BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Keberadaan Kerajinan Patung Cor

Pembuatan patung cor atau dengan teknik mencetak ini sebenarnya sudah lama ada. Cara membuat patung dengan teknik ini cukup mudah, hanya dengan mencetak adonan dari bahan dasarnya yang bersifat cair menggunakan cetakan yang sudah tersedia untuk mendapatkan hasil sesuai dengan bentuk yang diinginkan atau dipesan. Bahan yang digunakan pada teknik ini adalah bahan yang bisa dicairkan seperti semen, gipsun, logam, fiber glass, dan lain sebagainya. Sebelum dibuat patung, biasanya harus menyiapkan cetakan terlebih dahulu yang terbuat dari bahan gips sehingga sebuah cetakan terdiri dari beberapa bagian, dan saat akan mencetak tinggal menyatukan bahan tadi dan mengisi dengan adonan yang sudah dicairkan agar berbentuk seperti cetakan yang diinginkan.

“nek bikin patung cor sebenarnya ya gampang mbak. Kan itu cuma tinggal dicetak aja bahannya juga dari semen sama pasir aja dicairkan. Tapi itu harus punya cetakannya dulu kalaubikin cetakannya pake fiber glass mau model patung yang seperti apa, trus baru cetakan tinggal diisi pake cairan semen sama pasir ditunggu sampe dingin baru dikeluarkan dari model cetakannya” (wawancara Bapak Nono, 15 Maret 2018)

Di Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak sendiri pembuatan patung dengan menggunakan teknik cetak atau cor ini baru berkembang pada tahun 2005. Teknik cetak atau cor di Dusun Jatisumber ini pertama kali dibuat oleh Bapak Sugeng. Bapak Sugeng mengembangkan teknik patung cor ini dengan

alasan karena sering mengalami kesulitan dalam pengumpulan bahan baku patung pahat yaitu batu andesit, selain itu beliau mengatakan jika kesulitan dalam memenuhi pesanan konsumen ketika konsumen memesan patung pahat namun dengan bentuk dan ukuran yang sama dalam jumlah yang banyak.

“ya jadi kalo dulu pertamanya ya gara-gara pesanan lagi banyak-banyaknya trus pembeli minta dengan model dan ukuran yang sama jadi mereka dipake untuk dijual lagi patungnya daripada bikin satu-satu dipahat kan lama mbak dan belum tentu mirip juga. Setelah itu pak Sugeng mulai mengembangkan usaha patung cornya dan banyak yang menjadi pengrajin patung cor gitu mbak.” (wawancara Bapak Nono, 15 Maret 2018)

Pada tahun 2007 ternyata cara membuat patung dengan menggunakan teknik cetak atau cor ini disambut baik oleh para pengrajin patung lainnya di Dusun Jatisumber, sehingga produksi patung dengan menggunakan teknik cor ini semakin berkembang dari tahun ke tahun. Pesanan selalu datang dengan jumlah yang banyak hingga dalam satu hari bisa mengirim 1 sampai 2 truk container yang masing-masing berisi 50 sampai 100 patung jika berukuran kecil, atau 25 sampai 50 buah jika patung berukuran sedang dan besar.

Sejak semakin berkembangnya teknik cor di Dusun Jatisumber ternyata disisi lain memberi dampak buruk bagi para pengrajin patung batu. Kemunculan patung cor menyebabkan minat para konsumen patung batu menurun dan beralih ke patung cor. Hal tersebut dikarenakan harga patung cor yang jauh lebih murah dan ekonomis selain itu lebih efisien karena waktu pembuatan patungnya tidak memerlukan waktu yang lama.

“kalo patung cor enakya itu yakarena murah dan cepet mbak. Kan kadang konsumen juga mikir dan pasti milih yang cepet dan

murah. Ibaratnya bentuk dan tinggi sama daripada yang mahal ya mending yang murah dan cepet juga. Nah kalo harga patung cornya beda beda mbak, tergantung tinggi biasanya. Kalo patung cor setinggi 2 meter biasanya harganya 2 juta. Kalo yang kecil kecil seukuran 20cm dikasi harga 50 ribu.” (wawancara bapak Nono, 15 Maret 2018)

Kemudian pada tahun 2012 jumlah pemahat patung semakin berkurang dan mengalami penurunan. Awalnya jumlah pengrajin patung sebanyak 280 orang, lalu pada tahun 2012 tersisa 190, hingga saat ini jumlahnya hanya 142 orang. Beberapa dari mereka tersebut baik pemilik maupun buruh pengrajin patung batuberalih profesi ke pekerjaan lain seperti menjadi pedagang, kuli batu/bangunan, sopir, tukang ojek dan buruh pabrik. Banyaknya jumlah pemahat yang berpindah profesi tersebut karena mereka tidak mempunyai cukup modal untuk melanjutkan pekerjaan sebagai pengrajin patung, semakin menurunnya permintaan pasar membuat mereka susah mendapatkan keuntungan. Karena modal yang dibutuhkan untuk menjadi pengrajin patung juga tidak sedikit. Mereka harus mengeluarkan biaya sebesar 9 juta untuk satu truk batu andesit berisi delapan meter kubik dan harganya bisa semakin naik. Bahkan terkadang mereka membutuhkan lebih banyak batu sebagai cadangan sekitar satu truk lagi baik batu dengan ukuran besar ataupun sedang. Selain itu ada juga alat-alat yang mereka butuhkan seperti pahat (tatah), palu, gerinda, dan kapak. Sehingga modal keseluruhan yang mereka butuhkan sekitar 15 hingga 20 juta.

“ya gimana mbak, kalo patung cor kan sehari aja bisa bikin sampe ratusan patung, hitunglah sehari satu orang bisa ngehasilin 20 patung, lha kalo jumlah karyawannya ada 20 tinggal kalikan aja bisa dapet berapa patung itu sehari. Beda jauh mbak sama pengrajin patung batu, sehari bikin satu patung aja sudah lumayan,

belum lagi kalo patung yang diminta besar bisa berminggu minggu baru selesai. Akhirnya mau ngga mau banyak yang beralih profesi cari kerja lain ya karena memang juga udah sulit mbak dapet untungnya sedikit ngga sebanding sama modal yang dikeluarkan” (wawancara bapak Jumai, 28 Maret 2018)

5.2 Masalah Yang Dihadapi Pengrajin Patung Batu

Menjadi pengusaha kerajinan patung memang awalnya merupakan peluang usaha yang menjanjikan. Para pemilik usaha kerajinan patung pernah berjaya pada masanya yaitu sekitar tahun 1980-1998. Pada masa itu kerajinan patung mampu merambah hingga pasar internasional. Semakin menjamurnya usaha patung di wilayah Dusun Jatisumber, Desa Watesumpak menandakan bahkan bisnis ini mampu diterima dengan baik oleh kalangan para konsumen baik itu kolektor pecinta seni maupun masyarakat biasa.

Pada tahun 1990an di wilayah Desa Watesumpak mulai banyak bermunculan para pemilik usaha kerajinan patung, yang awalnya hanya dipelopori oleh satu orang yaitu Pak Harun, kemudian bisnis ini mulai diikuti oleh beberapa tetangga Pak Harun, hingga akhirnya pengrajin itu banyak bermunculan dan jumlahnya semakin bertambah. Selain itu dengan adanya rasa solidaritas yang masih tinggi diantara masyarakat desa tersebut, banyak para juragan atau pemilik usaha kerajinan patung yang kemudian mengajak tetangga sekitar untuk bekerja padanya sebagai buruh pengrajin. Sehingga dengan begitu para pemilik usaha ini membuka peluang kerja atau lapangan pekerjaan untuk tetangganya di lingkungan sekitar rumahnya sendiri.

Kerajinan patung Desa Watesumpak mampu merambah hingga pasar internasional, banyak patung yang berhasil dikirim ke luar negeri seperti ke

Jepang, Singapura, Belanda, dan Jerman. Selama beberapa tahun para pengrajin patung ini berjaya, karyanya dikenal hingga kalangan internasional. Sedangkan untuk pasar lokal, mereka memasarkan produknya ke wilayah Malang, Surabaya, Jogja, dan Bali. Namun seiring berjalannya waktu, kendala yang harus dihadapi oleh para pengrajin ini muncul, terlebih pasca kejadian bom Bali pada tahun 2002. Hal tersebut karena sebagian pangsa pasar mereka disalurkan ke Bali, sekali pengiriman bisa sampai 2 truk. Mereka tentu sangat bergantung kepada pembelian wisatawan asing yang singgah ke Bali. Patung-patung yang dikirim ke Bali berjumlah banyak sebab akan dipasarkan atau dititipkan di beberapa outlet atau galeri seni yang kemudian sering kali dijadikan oleh-oleh para turis asing. Sehingga kejadian bom Bali menjadi awal mula menurunnya produktifitas kerajinan patung. Pesanan patung mulai berkurang, pengiriman patung ke Bali pun dihentikan sehingga memberi pengaruh terhadap usaha kerajinan patung. Namun pada tahun 2004 kondisi usaha kerajinan patung ini mulai berangsur stabil dan membaik. Mereka mulai bangkit kembali dan mendapatkan pesanan patung meskipun dalam jumlah tidak banyak seperti sebelumnya. Pada kondisi ini pun banyak para buruh dan pengrajin yang mulai beralih profesi lain sebab menurut mereka keuntungan yang didapat saat itu jauh tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan karena sepi pesanan.

Permasalahan lain yang dihadapi para pengrajin patung ini adalah semakin mahalnya bahan baku patung. Bahan baku dalam pembuatan patung ini adalah bongkahan batu andesit yang tersusun dari mineral halus dan memiliki kandungan silica lebih tinggi dari batu basal dan jauh lebih rendah dari batuan felsites. Batu

andesit sendiri tidak hanya digunakan sebagai bahan baku patung, namun juga biasanya digunakan untuk pembangunan infrastruktur seperti jalan raya, jembatan, gedung, maupun pelabuhan. Sedangkan batu andesit yang biasa digunakan untuk patung disebut dengan dimension andesit karena dipakai sesuai kebutuhan diantaranya untuk ornament pada dinding, lantai, dekorasi, serta dipahat untuk dijadikan sebuah patung.

Para pengrajin patung biasanya membeli bahan baku yaitu batu andesit biasanya di daerah Kandangan Kediri atau dari Kasembon Malang. Untuk satu bongkah besar batu andesit saat ini menjadi langka dan dijual dengan harga mahal berkisar Rp 2000.000 hingga Rp 3.000.000 tergantung besar dan tingginya. Bahkan ada yang mencapai harga 9 juta untuk satu truk batu berisi delapan meter kubik. Selain itu semakin hari harga batu andesit ini akan semakin mahal sehingga menjadi salah satu permasalahan bagi para pengrajin patung batu ini, sebab mereka tidak bisa serta merta ikut menaikkan harga patung yang sudah jadi dan akan dijual, karena jika harga patung batu semakin mahal tentu konsumen akan semakin beralih ke patung cetak/cor yang harganya jauh lebih murah. Dengan begitu para pengrajin ini akan menekan harga jual patung batu demi bisa membuat konsumen tertarik untuk membeli.

“kalo ini bahan baku utamane ya batu andesit namae mbak. Dapetinnnya beli ndek daerah kandangan Kediri kadang ya ndek kasembom Malang, ndek sini ya ada. Tapi ya gitu mbak semakin lama makin mahal harganya jangankan gitu tiap tahun naik terus apalagi yang ukuran gede gitu bisa dua juta tigajutaan. Lah sedangkan harga jualnya dari kita tetep ngga iso ikut naik, bisa naik dikit jadi untunge ya tetep ngga seberapa, ya gimana kalo ikut dinaikin harga patunge ya malah makin ndak laku kalah

samapatung cetak mbak. Makanya disitu kadang masalahe.”
(wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018).

Pesanan yang datang tidak menentu dilatarbelakangi oleh para kolektor pecinta seni yang tidak bisa diprediksi kapan akan memesan sehingga membuat produksi patung jadi tidak menentu. Biasanya para kolektor ini akan memesan berbagai bentuk atau model patung yang kemudian digunakan untuk acara seni seperti pameran seni, pameran galeri patung-patung, pameran kebudayaan, sanggar seni, pameran museum, maupun untuk koleksi pribadi. Namun karena berbagai acara dan kegiatan tersebut tidak dilakukan secara terus menerus dan tidak bisa diprediksi waktu berlangsungnya menyebabkan pemesanan patung pun tidak berkelanjutan dan terus menerus pula sehingga tentu berpengaruh pada penghasilan maupun kegiatan produksi patung yang dilakukan oleh pengrajin dan para buruhnya.

“pesanan itu datenge ya dari konsumen mbak biasane wes langganan emang wes kenal. Kadang ada juga yang pesanan dari kolektor berbagai daerah luar kota gitu. Pesen patung model macem-macem kalo buat pameran seni gitu mesennya yo banyak. Tapi kalo buat koleksi dewe di rumah gitu misale ya paling cuma pesen satu dua tok. Nah masalahe kan kalo acara acara seni gitu ya ndak mesti kapane ndak selalu ada tiap hari jadi ya mereka pun pesene ngga terus terusan kan akhire ya pernah ngga ada pesanan dari mereka sama sekali.” (wawancara Bapak Jumai, 28 Maret 2018).

Adanya persaingan usaha dengan kerajinan patung cetak/cor juga menjadi salah satu permasalahan di kalangan pengrajin patung batu. Di era yang semakin modern, adanya alat teknologi, dan sumber daya manusia yang semakin pintar dan berkembang semakin membantu mempermudah berbagai kegiatan manusia. Tidak terkecuali pada teknik pembuatan patung yang kini pun semakin inovatif. Teknik dan jenis pembuatan patung semakin beraneka ragam

menyesuaikan kebutuhan konsumen. Seperti yang sudah dijelaskan pada sub bab sebelumnya, kehadiran patung cor ternyata memiliki andil dan pengaruh yang besar terhadap keberlangsungan usaha kerajinan patung batu. Kemunculan patung cor menyebabkan minat para konsumen terhadap patung batu menjadi menurun dan beralih ke patung cor. Hal tersebut karena perbedaan harganya yang jauh lebih murah dan waktu pembuatannya lebih cepat sehingga lebih efisien. Akibatnya banyak konsumen yang lebih memilih untuk memesan ke patung cor sehingga permintaan pasar terhadap kerajinan patung batu semakin menurun.

Adanya pergeseran pola konsumen tersebut menyebabkan usaha kerajinan patung batu menjadi sepi dan perlahan-lahan semakin ditinggalkan. Para pengrajin ini menyadari adanya kesulitan ekonomi yang menimpa sebab banyak dari konsumennya yang beralih dan meninggalkan. Ketidakstabilan penghasilan dirasakan pengrajin ketika permintaan patung sepi, pesanan yang tidak menentu, dan tidak bisa diprediksi terkadang mereka tidak mendapatkan pesanan sama sekali selama 2 hingga 3 bulan.

Dalam kondisi yang demikian ternyata membawa dampak dan pengaruh yang cukup besar terhadap para buruh pengrajin yang bekerja di usaha kerajinan patung batu milik juragannya ini. Terutama bagi mereka para buruh yang memiliki status buruh cadangan. Maksud dari buruh cadangan sendiri adalah mereka yang dipekerjakan oleh juragannya hanya saat pesanan banyak dan buruh inti tidak bisa mampu menyelesaikan seluruhnya. Buruh cadangan ini akan dipanggil oleh juragannya untuk membantu. Sedangkan pada kondisi tertentu saat pesanan sepi

dan bahkan tidak ada pesanan sama sekali, mereka akan diliburkan oleh juragannya dengan batas waktu yang tidak bisa ditentukan. Pada kondisi tersebut tentu mereka akan mengalami kesusahan dan tidak mendapatkan penghasilan ketika diliburkan oleh juragannya. Sehingga mereka harus melakukan strategi bertahan guna tetap bisa melangsungkan kehidupannya, yang akan dijelaskan secara lengkap pada sub bab berikutnya.

5.3 Hubungan Kerja Pemilik Usaha Dan Buruh Kerajinan Patung Batu

Keberhasilan produksi kerajinan patung yang ada di Dusun Jatisumber merupakan hasil dari kerjasama yang baik antara pemilik usaha dengan para buruh pengrajinnya. Pemilik usaha kerajinan patung ini sering kali disebut sebagai juragan. Para juragan ini akan mempekerjakan beberapa buruh di usaha kerajinan miliknya, untuk kemudian diberi upah sesuai dengan hasil patung yang sudah berhasil dibuat. Hal itu tentu menjadi hubungan yang saling menguntungkan antara pemilik usaha dan buruh, karena keberadaan buruh akan membantu menghasilkan patung untuk dijual, sedangkan keberadaan pemilik usaha tentu menjadi lapangan pekerjaan bagi para buruh pengrajin patung guna memperoleh penghasilan dan bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Kegiatan produksi kerajinan patung batu ini dalam seminggu dilakukan pada hari senin hingga sabtu, sedangkan pada hari minggu kegiatan diliburkan. Hal itu merupakan fasilitas bagi buruh para pengrajin patung batu yang diberikan oleh juragannya karena pada hari senin hingga sabtu sudah bekerja penuh. Jam kerja untuk para buruh pengrajin patung ini tidak menentu, tergantung banyak tidaknya pesanan yang didapat. Namun jam efektif yang

mereka gunakan biasanya sekitar pukul 8 pagi hingga pukul 5 sore, dan terpotong istirahat pada pukul 12 hingga jam 1 siang, serta pada jam ibadah sholat. Para buruh pengrajin patung ini juga sesekali melakukan lembur disaat pesanan dari konsumen sedang banyak. Lembur dilakukan misalnya hari minggu tidak libur atau bekerja pada hari biasa namun hingga malam melewati jam pulang pada normalnya.

“kalo minggu ya emang libur mbak, soale senin sampe jumat wes kerja full. Aturan dari juragan dari awal saya kerja wesgitu, kita buruhnya ya manut kebetulan juga ya keuntungan buat kita bisa istirahat di rumah. Kalo jam kerja biasanya senin sampe sabtu wes mulai dari pagi jam 8 paling molor yo setengah 9 sampe sore biasane mbak baru selesai makanya minggu kadang bisa libur, kadang ya ada juga yang lembur nek pas rame.” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018)

Pembagian keuntungan yang dilakukan antara buruh dengan juragan pemilik usaha kerajinan patung batu tidak selalu mematok pada 50% - 50%, namun sesuai pembuatan patung yang sudah dihasilkan oleh buruh dan mereka menggunakan sistem borongan. Hal tersebut dilakukan karena tiap orang sudah memiliki bagian pembuatan patung masing-masing. Pembagian hasil tidak rata antara juragan dan buruh karena juragan masih tetap turun tangan untuk melakukan *finishing* dalam proses pembentukan patung. Dan juragan akan tetap mengkoreksi dan akan mengubah jika ukiran patung tidak sesuai dengan pesanan yang diminta konsumen.

“buruh disini bayarane pake sistem borongan mbak jadi ya ngga mesti tiap satu bulan pasti gitu. Dan kalo emang yang bisa full itu ya bagi hasil setengah setengah, kalo engga ya kan iku diambil dari kemampuannya berapa persen dari selesainya itu. Koyok nek misale buruhnya bisa menyelesaikan 60% dari patung, yawes sisanya untuk yang bagian finishing jadi ngga selalu setengah-

setengah. Jadi ngga tentu gitu mbak, kalo disamaratakan juragane kan yo rugi, misale selesai tapi hasilnya masih jelek itu kan akhire mau ngga mau juragane yang mbenerin mbak.” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018)

Sebelum pembuatan patung, antara pengrajin dan pemilik usaha akan melakukan perjanjian terlebih dahulu untuk menentukan berapa persen pembagian hasil. Hal tersebut menjadi hal rutin yang dilakukan mereka saat mendapatkan pesanan dari konsumen, untuk menghindari adanya kerugian dari pihak juragan maupun dari pihak para buruh pengrajin patung batu. Pembagian dilakukan sesuai dengan pesanan patung yang diminta konsumen dilihat berdasarkan tinggi patung, besar patung, kerumitan ukiran patung dan harga yang ditawarkan oleh konsumen. Untuk kemudian dibagi menjadi tiga bagian yaitu untuk juragan, modal (bahan baku patung), dan upah buruh.

“gini mbak, ya setiap ada pekerjaan ya pasti dikasih tau sek, ibarate ada tawar menawar gitu mbak, atau perjanjian lah, nek ukuran sekian buruh sanggup ngerjain berapa persen trus dikasih sekian sama juragan gimana mau apa ngga, kalo masih kurang ya ditambahi lagi, makanya kan tergantung hasilnya juga dapat berapa lha nanti baru dibalikkan ke bahan berapa, trus dibuat bayarane buruh berapa gitu to mbak.” (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2018)

Harga patung batu cukup beragam, mereka tidak mematok harga pasti di tiap patungnya, itu menyebabkan penghasilan yang mereka dapat dalam satu bulan menjadi tidak mementu. Patung paling murah pernah dipatok dengan harga Rp 500.000 dan dalam satu bulan pernah hanya mendapat pesanan 2-3 kali saja. Dan patung paling mahal pernah dipatok dengan harga 40 juta. Sedangkan pesanan paling banyak dalam satu bulan bisa mencapai 2 truk pengiriman. Namun tidak jarang mereka mengalami kondisi dimana pesanan

sepi hingga 2-3 bulan tidak ada konsumen yang memesan sama sekali. Dengan keadaan yang demikian menyebabkan penghasilan yang mereka dapat tidak menentu nominalnya, dalam satu bulan paling sedikit juragan ini mendapatkan penghasilan kira-kira sebesar 5 juta sedangkan paling banyak mereka pernah mendapatkan penghasilan dalam satu bulan kira-kira sebesar 50 juta.

“di tempat saya ini patung paling murah pernah 500. Kalo pesanan paling sedikit ya 2 sampe 3 mbak. Satu orang ya ngga tentu juga kan kadang bisa ambil 5 atau 10, kadang kalo besar ya cuma 1, satu orang pesen 1 patung tapi kalo ukurannya besar ya juga wes lumayan. Paling mahal yang pernah saya jual itu 40 juta. Kalo pesanan paling, ehmmm yaa ndak mesti mbak kayak gini ni kan susah di anu ya, kalo dikatakan bulanan kalo pas rejeki ada gitu ya banyak bisa sampe 1 2 trek gitu itu kalo pas ada. Penghasilan paling sedikit kalo diambil rata-rata ya sekitar 5 juta, tapi kalo paling banyak namae bekerja kayak gini kan ndak tentu ya bisa sampe 50 juta juga pernah dalam satu bulan pas lagi orderan patung besar-besar. Tapi ya jugak gitu ada sampe 2 sampe 3 bulan pernah ngga ada kosong pesanan juga sering mbak.” (wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018)

5.4 Pendapatan Dan Pengeluaran Para Buruh Pengrajin Patung Batu

Dalam bukunya Suharto menjelaskan dimensi kemiskinan terdiri dari beberapa aspek, diantaranya adalah Aspek ekonomi yaitu kemiskinan dapat didefinisikan sebagai kekurangan sumberdaya yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Aspek politik, dan yang terakhir adalah Aspek Sosial – Psikologis. Adapun kriteria kemiskinan yang dijelaskan, (1) Ketidamampuan memenuhi kebutuhan dasar (2) Ketidakadaan akses terhadap kebutuhan hidup dasar lainnya seperti kesehatan, pendidikan, air bersih, dan transportasi (3) Ketiadaan jaminan masa depan (4) Ketiadaan akses terhadap lapangan kerja (5) Lemahnya pengaturan pendapatan (Suharto, 2009). Yang kemudian dalam penelitian ini kondisi tersebut dialami oleh para buruh pengrajin

patung batu yaitu ketidakmampuan para buruh dalam memenuhi kebutuhan dasar seperti sandang dan pangan. Ketiadaan akses terhadap lapangan pekerjaan juga dirasakan oleh para buruh pengrajin patung batu ini sebab rendahnya tingkat pendidikan mereka membuat mereka tidak memiliki banyak pilihan lain selain hanya bekerja sebagai buruh pengrajin. Selain itu lemahnya pengaturan pendapatan juga menjadi salah satu faktor mereka sulit dalam menstabilkan pendapatan yang didapat sebab harus membagi untuk kebutuhan sehari-hari, menabung, dan untuk membeli bahan baku batu.

Indikator garis kemiskinan memiliki tiga tingkatan yaitu upper class, middle class, dan lower class. Upper class atau kelas atas merupakan kelompok orang kaya yang diliputi dengan kemewahan. Middle class atau kelas menengah merupakan kelompok orang yang berkecukupan yakni mereka yang berkecukupan dalam hal kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Lower class atau kelas bawah merupakan sekelompok orang miskin yang sering mengalami kesulitan dalam pemenuhan kebutuhan sandang, pangan, dan papan.

Berdasarkan sedikit penjelasan diatas, stratifikasi bagi para buruh pengrajin patung batu ini berada pada tingkatan lower class atau kelas bawah, hal itu dapat dilihat dari pendapatan rata-rata yang mereka dapat dalam satu bulan yang akan dijelaskan secara detail pada paragraf selanjutnya.

Masih tetap bertahan sebagai pengrajin patung batu bukanlah hal yang mudah. Pesanan yang datang tidak menentu menjadi salah satu kendala bagi mereka untuk mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan

hidupnya. Saat pesanan banyak berdatangan tentu bisa sangat menguntungkan dan membantu mereka untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, namun jika pesanan sedikit atau bahkan tidak ada pesanan sama sekali, para pengrajin patung harus menentukan strategi bertahan guna tetap bisa melanjutkan hidup. Banyaknya kebutuhan hidup dan semakin mahalnya barang-barang kebutuhan pokok, mengharuskan mereka untuk pintar-pintar membagi penghasilan yang mereka dapat untuk memenuhi dan mencukupi kebutuhan tersebut.

Ketika upah hasil pesanan patung diterima, maka pembagian akan dilakukan antara juragan pemilik dan buruh pengrajin patung karena mereka memang menggunakan sistem borongan yaitu upah dibagi saat pesanan selesai dan sudah dikirim ke konsumen, sehingga para buruh pengrajin ini tidak selalu diupah diakhir bulan seperti gaji para buruh pabrik pada umumnya. Pembagian upah pun tidak selalu 50%-50%, hal tersebut dilakukan sesuai kesepakatan antara buruh dan juragan diawal sehingga ketika upah dibagi mereka akan mendapatkan bagiannya masing-masing.

Saat pesanan sedang ramai atau konsumen memesan patung yang besar penghasilan mereka bisa mencapai 40 juta untuk satu patung berukuran besar. Namun proses pembuatan patung besar tersebut tentu dibagi dengan 5 orang, diantaranya adalah 4 orang dari buruh dan finishing 1 orang yang akan dikerjakan oleh juragan. Sehingga upah 40 juta tersebut akan dibagi untuk 5 orang. 16 juta untuk juragan yang nantinya akan dibagi lagi untuk pribadi dan bahan baku. Dan 24 juta yang dibagi untuk 4 orang, sehingga masing-masing

buruh akan mendapatkan 6 juta. Jadi buruh pengrajin patung batu akan mendapat upah 6 juta untuk satu patung berukuran besar dengan harga 40 juta.

Lama proses pembuatan satu patung berukuran besar pun tidak menentu, jika ukiran dari patung tersebut rumit maka waktu yang dibutuhkan untuk membuat patung tersebut bisa sampai memakan waktu satu bulan. Namun jika pesanan satu patung berukuran besar tidak membutuhkan model dan ukiran yang rumit biasanya mereka mampu menyelesaikan satu patung besar tersebut dalam waktu 2-3minggu. Jadi dalam satu bulan biasanya mereka jika masih ada pesanan, mereka akan menerima lagi hanya untuk patung-patung berukuran kecil yang dipatok dengan harga Rp 1.000.000. Dalam satu patung berukuran kecil tersebut para buruhakan mendapat upah rata-rata Rp 500.000.

Para pengrajin patung ini pun pernah mengalami pesanan dan mengirim patung dalam jumlah banyak hingga mencapai 2 truk yang dikirim ke Bali untuk kemudian dititipkan di outlet gallery patung dan dijual kembali. 2 truk berisi 100-200 patung berukuran kecil dan pembayaran biasanya menggunakan sistem borongan berupa cek yang kemudian dicairkan oleh juragan di bank. Harga untuk pengiriman patung sejumlah 2 truk tersebut pernah dipatok hingga 100 juta. Yang kemudian dibagi 50 juta untuk juragan dan 50 juta untuk buruh yang mengerjakan kira-kira 19 orang, sehingga masing-masing buruh akan mendapatkan rata-rata sekitar Rp 2.600.000. Namun hal ini tidak berlangsung terlalu sering sebab memiliki banyak kerugian. Pihak outlet di Bali biasanya tidak langsung mengirim pembayaran, butuh waktu hingga satu bulan kemudian

transaksi pembayaran baru terjadi sehingga menyebabkan kerugian di pihak pengrajin.

“kalo dulu ya pernah beberapa kali mbak ngirim ke bali, cuma ya apa ya ada hasil tapi ya sedikit kan ngga sesuai sama biaya transport, bahan baku, nilai seninya lho mbak ngga ada. Mbayare yo mereka juga ribet nunggu dulu sebulan ya kita gimana, trus makin lama juga harganya makin merosot, yang disini yang rugi mbak. Padahal kalo sananya ngga ribet juga kan kita sama-sama diuntungkan enak gitu.” (wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018)

Sehingga pendapatan para buruh ini dalam sebulan jika permintaan sedang ramai bisa mencapai Rp 2.600.000 hingga Rp 6.500.000. Upah tersebut tentu tidak selalu didapatkan mereka setiap bulannya, karena tidak menentunya pesanan patung dalam satu bulan. Jadi upah yang mereka dapat itu harus bisa mereka olah dan pilah-pilah untuk membeli kebutuhan pokok hidup dalam satu bulan, untuk kebutuhan lainnya yang mendadak, dan mereka juga harus bisa menyisihkan upah itu untuk simpanan jika permintaan patung sedang sepi atau bahkan tidak ada sama sekali. Bagi beberapa buruh mereka harus tetap menabung dari hasil upah yang mereka dapat meskipun hanya menabung di rumah tanpa perlu ke bank.

“kalo sepi pas ga ada pesanan gitu itu kan biasane ya beli-beli kebutuhan pake duit yang wes disipen mbak, dari hasil sebelum tak tabung jadi kalo besok besok butuh sesuatu ya masih bisa pake tabungan iku. Aku ya duite ditabung biasa ae ndek rumah mbak ngga pernah ke bank mbak ribet. Biasane yang tak tabung ya ngga mesti jumlahe, misal koyok gaji cair 6 juta, sing dua juta tak tabung sisane baru buat keperluan, ngga mesti mbak nabunge berapa” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018)

Para buruh pengrajin ini juga menyisakan pendapatan yang mereka peroleh untuk membeli bahan baku patung yaitu batu andesit untuk cadangan

mereka membuat patung sehingga ketika pesanan sedikit dan juragan meliburkan, mereka tetap dapat bekerja di rumah sendiri untuk membuat patung yang kemudian akan mereka jual dan tawar tawarkan ke sesama buruh pengrajin patung batu maupun ke juragan-juragan lain yang mereka kenal. Dalam kondisi tersebut mereka akan menjual patungnya dengan harga sangat miring karena menurut mereka yang penting ada pemasukan dari hasil menjual patungnya. Dengan begitu meskipun sang juragan meliburkan, mereka tetap bisa bekerja dan mendapatkan penghasilan dari membuat patung sendiri di rumahnya.

“aku kalo wes baru gajian gitu duitnya langsung tak bagi mbak, ada yang tak buat beli keperluan, ada yang untuk tak tabung, trus ada yang langsung tak belikan bahan, jadi pas diliburin juragan aku masih bisa memanfaatkan batu tadi buat bikin patung dan tak jual. Tapi kalo kayak gitu akhire ya jumlah uang sing tak tabung jadi ngga terlalu banyak soale kan dibagi lagi sama buat beli bahan tadi itu.” (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2018)

Sama seperti usaha pada umumnya, kerajinan patung ini juga mengalami pasang surut pembeli. Ada masa saat pesanan ramai dan konsumen berdatangan untuk memesan berbagai jenis patung. Ada juga masa saat permintaan pasar untuk patung melemah dan tidak ada konsumen yang memesan sama sekali dalam waktu 2 hingga 3 bulan. Kondisi seperti ini tentu sangat merugikan para pemilik usaha kerajinan patung serta buruh pengrajinnya. Dengan keadaan permintaan pesanan yang semakin sedikit tentu membuat mereka tidak mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Ketika permintaan pesanan patung sedang sedikit, para pengrajin patung ini pernah hanya mendapatkan pesanan patung hanya 2-3 saja dalam satu bulan dengan patung berukuran kecil yang dibandrol harga satuan Rp 500.000. Patung tersebut akan

dikerjakan oleh 2 orang buruh saja sehingga penghasilan yang mereka dapat adalah Rp 800.000 untuk juragan dan Rp 700.000 untuk buruh yang masing-masing akan mendapatkan hanya Rp 350.000.

“kalo sepi gitu ya sering banget to mbak namae ae usaha kayak gini. kalo wes terlanjur sepi gitu dapet pesenan 1 atau 2 patung kecil - kecil gitu ae wes bersyukur banget. Sering kita ini kalo dapet gaji cuma 350, lha konsumen cuma pesen 3 patung harga sejuta lima ratus trus dibagi sama juragan dan temen lain yang ikut ngerjakan.” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018)

Pengrajin patung juga pernah mengalami masa kritis. Kondisi dimana mereka benar-benar tidak mendapatkan penghasilan sama sekali. Keadaan paling ekstrim yang pernah mereka lalui ketika dalam rentan waktu 2 hingga 3 bulan tidak ada pesanan patung sama sekali. Konsumen tidak ada yang datang membeli patung dan permintaan pasar menurun. Pengrajin tidak menerima penghasilan selama beberapa waktu sedangkan kebutuhan hidup tetap harus terpenuhi. Dalam kondisi ini mereka akhirnya terpaksa menggunakan uang tabungan yang sudah mereka simpan dari hasil upah mereka sebelumnya untuk membeli berbagai kebutuhan hidup yang tentu tidak murah dan tidak sedikit. Para buruh pengrajin ini harus pintar dalam mengolah penghasilan mereka agar semua kebutuhan pokok dapat terpenuhi meskipun hanya menggunakan hasil tabungan yang jumlahnya sangat minim. Adapun bantuan yang bisa para buruh ini dapatkan yaitu peminjaman uang dari juragan yang biasanya mereka sebut dengan ngebon. Setiap sabtu mereka melakukan pinjaman pada juragannya sekitar Rp 100.000 hingga Rp 200.000. Pelunasan bon tersebut akan dilakukan setiap mereka gajian. Jadi pembayaran bon tersebut dilakukan dengan potong gaji yang mereka dapat saat upah hasil patung cair.

Tabel5. Pengeluaran Perbulan Pengrajin Patung Batu Yang Harus Dipenuhi

No.	Kebutuhan	Harga
1.	Beras 15 Kg	Rp 9500 x 15 = Rp 142.500
2.	Gula	Rp 15.500
3.	Minyak	Rp 24.500
4.	Lauk pauk	Rp 8.000 x 30 hari = Rp 240.000
5.	Sayur mayur	Rp 20.000
6.	Listrik	Rp 150.000
7.	Biaya Sekolah	Rp 200.000
8.	Lain-lain/kebutuhan mendadak	Rp 100.000
Total		Rp 892.500

Sumber : Hasil Olah Data Wawancara, 2018

Dalam sebulan kebutuhan hidup dan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh buruh pengrajin patung batu ini adalah kira-kira sebesar Rp892.500. Tentu bukan nominal yang sedikit. Namun mereka harus memenuhinya guna tetap bisa melangsungkan hidup. Sedangkan upah yang mereka dapat dalam sebulan jika pesanan patung sedang sepi hanyalah Rp 350.000. Terlihat jelas bahwa upah yang mereka terima tentu tidak bisa mencukupi dan memenuhi kebutuhan mereka dalam sebulan. Bahkan pinjaman yang mereka lakukan pada juragan setiap sabtu nominalnya hanya Rp

200.000. Dalam sebulan mereka bisa melakukan pinjaman jika sedang dalam kondisi krisis bisa mencapai Rp 300.000. Sehingga upah yang mereka dapat ditambah dengan pinjaman yang dilakukan ke juragan adalah $\text{Rp } 350.000 + \text{Rp } 300.000 = \text{Rp } 650.000$, masih belum mampu menutupi kebutuhan biaya hidup mereka dalam satu bulan.

Sedangkan jika dalam keadaan yang ekstrim dimana mereka harus berada pada kondisi tidak ada pesanan patung sama sekali dalam waktu 3 bulan, mereka akan menggunakan tabungan yang sudah mereka simpan dari hasil upah sebelumnya untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Tabungan yang mereka simpan paling banyak sekitar Rp2000.000. Sedangkan kebutuhan yang mereka perlukan dalam satu bulan sebesar Rp 892.500. Jika dihitung kebutuhan yang mereka perlukan dalam 3 bulan maka $\text{Rp } 892.500 \times 3 = \text{Rp } 2.677.500$. Akan terlihat bahwa tabungan yang mereka sudah simpan tetap tidak mampu mencukupi kebutuhan mereka dalam waktu 3 bulan jika tidak ada pesanan patung dan pemasukan sama sekali. Mereka tidak memiliki pilihan lain selain melakukan strategi bertahan hidup agar menyeimbangkan upah yang mereka dapat dengan kebutuhan yang mereka perlukan saat berada di kondisi paling ekstrim yaitu saat tidak ada permintaan patung sama sekali dalam kurun waktu 3 bulan.

5.5 Strategi Bertahan Hidup

Secara umum strategi bertahan hidup biasanya diartikan sebagai rencana tindakan yang dilakukan manusia baik secara sadar maupun tidak sadar, secara eksplisit maupun implisit dalam merespon berbagai kondisi internal atau eksternal. Marzali menjelaskan bahwa secara luas strategi bertahan hidup adalah

perilaku manusia dalam mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki dalam menghadapi masalah-masalah sebagai pilihan tindakan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial, ekonomi, kultural, dan ekologis ditempat dimana mereka hidup (Marzali, 2003).

Strategi bertahan hidup sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, strategi penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan segenap anggota keluarga dalam mengelola asset yang dimilikinya (Suharto, 2009)

Pada penelitian ini strategi yang dimaksud adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung batu. Kondisi yang mereka alami saat ini memaksa mereka untuk tetap bisa bertahan hidup ditengah kondisi pemasukan yang minim namun kebutuhan hidup harus bisa terpenuhi. Adanya keadaan yang tidak seimbang antara pemasukan dan pengeluaran, mereka tentu harus bisa menerapkan strategi bertahan seperti pemahaman milik Soeharto dimana keluarga para buruh ini akan melakukan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Strategi penanganan masalah yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung pada dasarnya dilakukan dengan kemampuan anggota keluarga dalam mengelola asset yang dimilikinya. Ada 3 pola strategi bertahan menurut Soeharto yang diterapkan oleh para buruh pengrajin, yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan.

Seperti penjelasan diatas sebelumnya, penghasilan atau upah yang didapat oleh para buruh pengrajin patung batu ini bisa dikatakan sangat jauh dari kata cukup apalagi ketika berada di kondisi permintaan pasar yang menurun, tidak ada pesanan patung, dan konsumen tidak memesan sama sekali selama 2 sampai 3 bulan. Tidak adanya pemasukan yang didapat dan persediaan atau uang yang dipunya semakin menipis membuat mereka harus melakukan strategi bertahan agar tetap mampu memenuhi kebutuhan hidup.

Penghasilan yang mereka dapat dalam satu bulan paling sedikit hanya Rp 350.000 ditambah dengan uang yang mereka dapat dari ngebon/hutang juragan sekitar Rp 300.000 sehingga total penghasilan yang mereka punya dalam satu bulan hanya Rp 650.000 sedangkan kebutuhan yang harus mereka penuhi sebesar Rp 892.500. Begitu pun jika menggunakan tabungan yang sudah mereka sisihkan dari upah saat permintaan patung sedang ramai. Tabungan yang mereka simpan memang bisa mencapai Rp 2.000.000 namun mereka seringkali tetap merasa tidak bisa mencukupi kebutuhan sebab permintaan pasar yang sepi terkadang bisa diluar prediksi yaitu hingga mencapai 2 hingga 3 bulan. Dalam kondisi tersebut para buruh ini mengaku sering kali mengalami kesulitan dan krisis ekonomi karena akhirnya kestabilan keuangan mereka terganggu dan berpengaruh pada keberlangsungan hidup dimana mereka menjadi tidak mampu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka.

“waduhkalo dibilang cukup ya engga to mbak. Sekarang kebutuhan hidup semua mahal ngga ada yang murah, dengan penghasilan cuma 350 wes jelas ngga bisa nutup. Kadang kalo ngebon ke jeragan juga ya ngga bisa banyak, sama aja ngkok ya pas gajian dipotong lagi. Kadang dapet gaji 400 sampe 500 anggepane wes

nyukupi ternyata yo engga, sek susah mbak aku.” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018)

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ribut. Beliau mengatakan bahwa penghasilan yang didapat oleh para pengrajin patung batu ini memang jauh dari kata cukup. Bagi mereka penghasilan tersebut tidak bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup yang mereka butuhkan apalagi jika tinggal dengan keluarga dan menjadi tulang punggung seorang diri. Namun mereka tidak punya pilihan lain sebab kebanyakan dari mereka tidak punya kemampuan lain selain memahat patung sehingga jika harus beralih profesi atau mencari pekerjaan lain mereka juga tentu akan kesusahan.

“ya gimana mbak, pemasukan sama pengeluaran kadang ngga seimbang banyakan pengeluaran kebutuhan banyak gimana bisa bilang cukup, padahal yo wes hemat banget tapi yo tetep ae dasare gajine kecil. Cuma yo gimana lagi mbak, kudu di cukup-cukupno, sekarang cari kerja yo susah yowes mau gimana lagi.” (wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018)

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penghasilan yang didapat oleh para buruh pengrajin patung batu ini sangat jauh dari kata cukup. Mereka masih merasa kesusahan dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka sehari-sehari. Upah yang minim dan harga kebutuhan pokok yang tidak murah membuat mereka harus melakukan banyak cara strategi bertahan hidup guna tetap menyeimbangkan hidup mereka dan terpenuhinya kebutuhan.

5.5.1 Strategi Aktif

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya pada halaman 49 mengenai permasalahan yang dihadapi oleh para buruh pengrajin patung batu yang menyebabkan mereka harus melakukan berbagai strategi bertahan

hidup yang salah satunya ialah strategi aktif ini. Menurut Soeharto, strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki yaitu melakukan atau mencari pekerjaan sampingan. Dan strategi aktif ini dilakukan oleh keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (Suharto, 2009). Selain mencari pekerjaan sampingan, salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para istri atau anggota keluarga lainnya untuk ikut mencari nafkah. Bagi masyarakat yang tergolong miskin mencari nafkah bukan hanya menjadi tanggung jawab suami saja melainkan juga menjadi tanggung jawab seluruh anggota keluarga sehingga pada anggota keluarga tersebut istri maupun sanak sodara yang lain juga ikut dalam menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan keluarga.

Namun kondisi berbeda yang dialami oleh Bapak Suwarno, kegiatan mencari nafkah harus dilakukan seorang diri. Hal tersebut terjadi dengan penjelasan karena beliau di rumah hanya tinggal dengan orang tuanya yang kini sudah sangat tua. Sehingga Pak Suwarno harus bekerja sendiri untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan keluarganya. Bapak Suwarno memang belum menikah dan tidak memiliki saudara, oleh karena itu beliau tetap ikut tinggal satu rumah dengan kedua orang tuanya.

“ya kerja sendiri mbak, orang tua sudah sepuh ngga bisa kalo dipaksa suruh kerja jadi ya mau nggak mau saya yang jadi tulang punggung karena ngga punya sodara juga. Kalo dulu orang tua saya buruh tani dan sempet bantu nambah penghasilan dengan jualan sayuran, tp semenjak sudah tua dan kekuatannya lemah jadi ya udah nganggur aja di rumah saya yang kerja” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018).

Dalam hal ini strategi aktif tetap berjalan dan dilakukan dengan melakukan pekerjaan sampingan oleh para buruh pengrajin patung. Para buruh pengrajin patung ini tetap berusaha mencari pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan hidup yang tidak lagi murah dan sedikit. Ketika kondisi sulit seperti pesanan patung sedikit, bahkan saat tidak ada pesanan patung sekali yang menyebabkan mereka tidak ada penghasilan, mereka memutuskan untuk beralih dan menciptakan lapangan kerja sendiri maupun mencari penghasilan dengan cara mengikuti juragan lain untuk sekedar membuat patung di rumah maupun ikut ke luar kota untuk memenuhi panggilan dari konsumen untuk membuat relief taman atau perumahan. Seperti penjelasan dari Bapak Jum berikut.

“saya kalo pas sepi pesanan gitu ya langsung diliburkan oleh juragan saya mbak. Kan juragan ya ngga bisa ngasih upah kalo sepi gitu daripada rugi ya mending meliburkan buruh-buruhnya. Kalo udah kayak gitu, mau ngga mau saya bekerja sendiri di rumah bikin patung trus tak jual murah murahan gitu lah mbak gapapa yang penting ada penghasilan sih dari pada ngga sama sekali. Biasanya bisa laku 400 lah wes lumayan kan mbak” (wawancara Bapak Jumai, 28 Maret 2018)

Membuka lapangan pekerjaan membuat patung sendiri di rumah juga dilakukan oleh Bapak Suyanto. Beliau memproduksi patung sendiri ketika diliburkan oleh juragannya saat pesanan patung di tempat kerja milik juragannya sepi pesanan. Bapak Suyanto memilih untuk bekerja sendiri di rumahnya untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Beliau sebelumnya sudah membeli bahan baku batu andesit saat upah dari sang juragan cair, beliau menyisihkan uang hasil upahnya tersebut untuk membeli batu sebagai cadangan sehingga ketika beliau harus diliburkan oleh juragannya,

beliau sudah ada simpanan batu yang bisa digunakan untuk membuat patung yang kemudian beliau jual untuk bisa mendapatkan penghasilan.

“harus punya pekerjaan lain mbak kalo kerja kayak gini itu. Nek ngga yo susahdong mbak ngga dapat duit blas sama sekali trus gimana buat makan dan kebutuhan anak. Makanya saya kalo diliburin juragan ya saya kerja di rumah bikin patung sendiri, modal batu tok sama alat-alat, kalo batunya belinya yo pas habis gajian banyak pas pesanan patung rame gitu saya sisihin sengaja gawe beli batu, jadi sewaktu waktu nek diliburin juragan ya ngga terlalu bingung, kalo alat-alatnya saya udah punya wes luama banget mbak.” (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2018).

Memiliki pekerjaan lain saat diliburkan oleh pemilik usaha patung juga dilakukan oleh Bapak Ahmad. Namun berbeda dengan Bapak Jum dan Bapak Suyanto. Bapak Ahmad justru memilih untuk mencari dan mengikuti juragan lain yang memang sedang membutuhkan pegawai untuk membantunya baik itu untuk membuat patung di rumahnya atau bahkan untuk ikut membantunya pergi ke luar kota untuk menerima pesanan konsumen membuat relief pada taman atau perumahan.

“biasanya saya ikut juragan yang lain mbak. Saya nyari-nyari ae. Wong disini ya pasti wes hafal siapa-siapa aja yang jadi jeragan. Tinggal dateng nanya lagi ada kerjaan banyak apa ngga, barangkali bisa saya bantu. Kadang pun ngga usah saya yang dateng, mereka kalo sedang butuh orang atau pegawe ya pasti menghubungi saya, kadang buat bantu bikin patung kadang juga buat ikut jeragannya pergi ke luar kota nemui konsumen yang mintai tolong bikini relief taman di perumahan gitu itu mbak. Gajine ngga nentu tergantung kerjaan dan lamanya kan biasanya gitu itu ada kontrak kerja sama juragan, tapi saya seringnya ya dapet 500an keatas gitu lah” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018).

Nyatanya kondisi sulit yang mereka alami tidak hanya sebatas pesanan datang tidak menentu dan kepastian waktu kerja, namun banyak kondisi sulit lain yang memaksa mereka harus benar-benar bekerja lebih keras lagi serta

mengandalkan anggota keluarganya agar dapat menambah penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Menurut keterangan mereka kondisi sulit yang juga sering kali mereka alami diantaranya adalah penghasilan yang tidak menentu jumlahnya, adanya kebutuhan mendadak seperti orang tua yang sakit, kebutuhan kuliah anak, kebutuhan sekolah anak, serta untuk kebutuhan susu dan popok anak yang harus mereka penuhi dan membutuhkan biaya dengan nominal yang cukup banyak dan tentu tidak bisa terpenuhi hanya dengan mengandalkan kepala keluarga saja yang bekerja. Sehingga mereka melakukan strategi aktif dengan mengoptimalkan segala potensi keluarga salah satunya dengan memberi kesempatan istri untuk ikut bekerja.

Seperti yang dilakukan oleh keluarga Bapak Jum, istrinya ikut membantu menambah penghasilan keluarga dengan cara menjual jamu. Namun sang istri hanya menjual jamu di rumah dan dijual di kalangan tetangga sekitar rumah saja. Tidak jarang istri Bapak Jum mendapatkan pesanan jamu beberapa botol dari tetangga karena memang beliau menjual jamu tidak setiap hari. Bapak Jum mengatakan alasan istrinya menjual jamu adalah selain mudah cara membuatnya dan bahannya juga murah, resep membuat jamu tradisional tersebut ternyata didapatkan dari almarhumah ibu mertuanya yang kemudian dilanjutkan oleh sang anak. Jenis jamu yang dijual tidak banyak hanya sinom, temulawak dan beras kencur. Biasanya tetangga akan membeli atau memesan untuk menambah kesehatan tubuh.

“istri saya ngga kerja mbak, tapi kadang ya jual jual jamu. Awalnya hanya buat konsumsi keluarga sendiri. Tapi trus pernah diminta tetangga untuk jual, akhirnya nyoba ya ada

yang beli dari tetangga karena katanya enak itu kan resepnya dari almarhumah ibuk mertua saya. Kadang tetangga pesen beberapa botol gitu karena emang istri saya ngga jual dan bikin jamu setiap hari. Satu botol besar yang ukuran 1,5 Liter harganya 15 ribu sampe 20 ribu. Sebulan hasil jamu bisa kira-kira 350 sampe 400 Alhamdulillah” (wawancara Bapak Jum, 28 Maret 2018).

Hal serupa juga dialami oleh Bapak Suyanto. Anggota keluarga yang bekerja membantu menambah pemasukan keluarga adalah sang istri. Istrinya merupakan asisten rumah tangga yang bekerja di rumah salah satu juragan pemilik kerajinan patung yang rumahnya tidak jauh dari tempat tinggal Pak Yanto. Namun jam kerja istrinya tidak setiap hari. Istri Pak Yanto dipanggil bekerja satu kali dalam seminggu. Pekerjaan yang dilakukan adalah mencuci baju, menyetrika, dan membersihkan rumah. Sistem upahnya pun dilakukan setiap satu kali dalam seminggu saat pekerjaan membersihkan rumah telah diselesaikan. Namun setelah melahirkan istri Pak Yanto belum bekerja lagi karena masih mengurus anaknya yang bayi.

“kalo istri saya hanya mbantu-bantu di rumah Bu Ratna mbak. Jadi dipanggil seminggu sekali buat nyuci, nyetrika, trus bersih-bersihkan rumahnya. Memang dari dulu ya seperti itu cuma sekarang sedang ngga kerja karena baru melahirkan jadi belom kerja lagi, nanti kalo anaknya sudah agak besar ya istri saya balik kerja lagi. Kalo gajinya ya seminggu sekali itu tiap selesai kerja pas mau pulang langsung dibayar 150 ribu.” (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2008).

Di keluarga Pak Ahmad anggota keluarga yang juga ikut bekerja membantu menambah pemasukan adalah adik laki-lakinya yang bernama Rudi. Rudi merupakan siswa lulusan SMK jurusan otomotif, sehingga saat ini Rudi bekerja sebagai montir di bengkel milik temannya. Rudi bekerja setiap hari

pada pukul 10 pagi hingga jam 5 sore dan libur saat hari minggu. Pekerjaan ini sudah digeluti hampir setahun setelah lulus sekolah. Penghasilan yang didapat Rudi digunakan untuk membantu perekonomian keluarga selain itu juga ditabung untuk biaya kuliah karena Rudi ingin melanjutkan pendidikannya.

“Selain saya di rumah yang kerja ya adik saya mbak.Rudi kerja jadi montir di bengkel punya temennya. Bengkel sepeda motor kecil kecilan gitu usaha milik temannya. Gajinya ada yang dia tabung untuk kuliah katanya ngga cuma untuk bantu kebutuhan keluarga saja. Dia sebulan bisa sejuta atau lebi kalo rame dan ada lembur. Tapi kan ngga semua untuk keluarga, kadang dia juga ada kebutuhan yang lagi dia pengen” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018)

Berdasarkan penjelasan dan keterangan diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi aktif yang dilakukan oleh para buruh pengrajin patung agar tetap mendapatkan penghasilan disaat kondisi permintaan patung sepi dan mereka terpaksa diliburkan oleh juragannya adalah dengan cara bekerja dan memproduksi patung sendiri di rumah masing-masing menggunakan modal dari hasil upah sebelumnya yang mereka sisihkan dan digunakan untuk membeli batu andesit yang kemudian dijadikan patung lalu dijual dengan harga murah agar cepat laku, biasanya mereka menjual dengan ditawar-tawarkan kepada tetangga atau kepada beberapa juragan pemilik usaha kerajinan patung. Selain memproduksi patung di rumah sendiri, beberapa dari para buruh ini juga bekerja ke luar kota untuk ikut dengan juragannya yang lain dan diluar kota mereka akan bekerja memenuhi permintaan konsumen untuk membuat relief taman di perumahan. Adapula strategi aktif lain yang dilakukan oleh unit keluarga para buruh pengrajin patung batu ini adalah dengan cara mengoptimalkan potensi

keluarga yaitu dengan istrinya ikut bekerja seperti menjual jamu, menjadi asisten rumah tangga, serta anggota keluarga lain yang bekerja menjadi montir. Dengan demikian mereka akan tetap bisa mendapatkan penghasilan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup. Hal tersebut akan semakin relevan jika dianalisis dengan menggunakan teori etika subsistensi yaitu alternatif subsistensi yaitu para buruh melakukan tindakan-tindakan alternatif lain seperti mencari pekerjaan sampingan dengan tujuan guna menambah penghasilan serta adanya pemanfaatan anggota keluarga untuk membantu menambah pemasukan.

5.5.2 Strategi Pasif

Sedangkan strategi pasif menurut Soeharto adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga. Strategi pasif menjadi strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga misalnya menekan biaya untuk sandang, pangan dan papan (Suharto, 2009). Strategi pasif menjadi strategi dimana individu berusaha meminimalisir pengeluaran uang, strategi ini merupakan salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup (Kusnadi, 2000). Dalam hal ini masyarakat harus membiasakan diri dengan pola hidup hemat agar kebutuhan tetap tercukupi dan sesuai dengan penghasilan yang didapat, sehingga strategi ini bisa dilakukan dengan cara selektif dan tidak boros dalam mengatur pengeluaran keluarga.

Bagi para buruh pengrajin patung batu, mereka juga melakukan strategi bertahan hidup dengan pola strategi pasif yang salah satunya adalah dengan meminimalisir pengeluaran. Meminimalisir pengeluaran dalam hal ini dilakukan saat kondisi terdesak yaitu ketika penghasilan yang didapat tidak

mampu mencukupi dan memenuhi kebutuhan pokok. Meminimalisir pengeluaran dalam unit keluarga buruh pengrajin patung dilakukan dengan banyak hal. Bagi mereka meminimalisir pengeluaran sudah biasa dilakukan bahkan tidak perlu menunggu saat kondisi keuangan sedang kritis. Sebab sudah menjadi kebiasaan, keluarga para buruh ini selalu memiliki hal prioritas mana kebutuhan yang harus dipenuhi terlebih dahulu dan mana yang tidak sehingga mereka dapat dengan mudah menerapkan strategi bertahan pasif salah satunya dengan meminimalisir pengeluaran.

Dalam unit keluarga para buruh pengrajin patung batu, banyak pola strategi pasif yang mereka terapkan dalam kehidupan sehari-hari seperti melakukan penghematan dengan cara membeli bahan makanan dengan harga yang paling murah. Kebutuhan pokok yang salah satunya adalah berbagai jenis makanan seperti beras, lauk pauk, sayur mayur, serta kebutuhan dapur lainnya yang mereka beli dengan memilih harga yang paling rendah atau murah. Hal itu mereka lakukan dengan alasan untuk meminimalisir pengeluaran. Menurut mereka hal ini dapat membantu sehingga mereka bisa menghemat beberapa rupiah dan menekan biaya pengeluaran untuk bahan makanan.

“biasane saya dan istri kalo makan ndak pernah ribet mbak, selalu beli bahan yang murah-murah kayak minyak atau beras pasti beli yang harganya paling murah dan itu dihemat hemat. Makan seharicumasekali, itupun cuma nasi tahu tempe, kadang pake sayur kadang engga. Kalo lauk jarang banget beli ayam atau ikan, beli kadang kalo pas puwengen banget dan kebetulan ada uang, tapi sering yo tiap hari tahu tempe telur dah gitu aja.” (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2018)

Selain meminimalisir pengeluaran dan membeli kebutuhan pokok bahan makanan dengan harga yang paling murah, keluarga buruh pengrajin patung juga menggunakan pola strategi pasif dengan cara tidak membeli barang barang mewah. Barang-barang mewah disini merujuk pada sesuatu benda yang bernilai mahal seperti handphone, tas, emas, sepeda motor, baju, maupun sepatu. Seperti keterangan dari Bapak Ahmad, beliau mengatakan bahwa sebelum membeli barang-barang tersebut beliau harus berpikir berkali-kali sebab takut apabila membeli mereka tidak bisa memenuhi kebutuhan lainnya yang lebih penting dan pokok.

“ya caranya saya ndak beli barang yang mahal mahal mbak. Biasane saya nahan biar ngga membiasakan diri beli beli barang mahal yang ngga butuh-butuh banget. Koyok adikku itu sakjane yo dia ngeluh terus pengen beli hp baru tapi ya saya ndak bolehin karena saya bilang masih ada kebutuhan lain yang lebih penting. Baju baju gitu juga saya beli setaun sekali kadang yo ngga beli sama sekali apalagi tas atau sepatu, kalo motor juga mek ada satu wes ndak bisa kalo pengen beli motor lagi gitu.” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018)

Ada pula strategi bertahan pasif yang mereka lakukan dengan cara tidak menggunakan alat elektronik secara berlebihan. Hal ini dilakukan untuk menekan pengeluaran biaya yang berlebihan pada aspek listrik. Dengan mengontrol penggunaan alat elektronik di rumah, mereka dapat menghemat pengeluaran dan biaya berlebihan pada listrik di rumah mereka. Seperti yang kita ketahui biaya listrik juga menjadi beban tersendiri bagi mereka yang memiliki penghasilan kecil. Semakin kita boros pemakaian alat elektronik seperti lampu, tv, maupun air maka beban biaya juga akan semakin besar. Oleh sebab itu

mereka harus pandai dalam mengatur penggunaan dan pemakaian barang elektronik di rumah seperti penjelasan informan berikut.

“kalo di rumah ya ada setrikaan tapi ngga pernah dipake. Tv juga ya ada mbak tapi jarang dinyalain. Soalnya kan saya punya tv lawas jadi ngangakate listrik pasti akeh. Makanya jarang liat tv, lampu juga semua pasang watt sing paling kecil kalo siang harus dimatiin lha soale mbayar listrik yo lumayan e mbak, makanya ben ngga abis banyak kudu dijogo nek arep nggawe tv.” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018)

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Suyanto, beliau yang hanya tinggal dengan sang istri dan seorang anak yang baru lahir mengku bahwa penggunaan listrik dan air di rumahnya bisa mempengaruhi pengeluaran biaya mereka setiap bulan. Dengan mengontrol penggunaan air dan listrik, Bapak Suyanto mengatakan beliau bisa menghemat beberapa rupiah dari biaya listrik yang harus mereka keluarkan sehingga bisa dialihkan untuk memenuhi kebutuhan yang lain.

“istri saya sering ngasih tau mbak jadi ndek rumah tu ya nek pake air atau listrik yang lain harus tetep dikontrol. Trus yo emang nek tak pikir pikir mbayar listrik nek ndak dikontrol gitu ya mbludak mahal gitu. Makane istri saya selalu ngingetin cek ngga boros air dan listrik mbak. Dari situ ya lumayan kita bisa hemat ndak mbayar listrik larang-larang”. (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2018)

Berikutnya yang dilakukan oleh buruh pengrajin patung batu sebagai bentuk startegi bertahan pasif yang dilakukan adalah dengan menabung. Mereka kebanyakan melakukan hal ini guna tetap bisa memenuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat mendadak atau tidak. Buruh pengrajin patung batu biasanya akan menabung dengan cara menyisihkan penghasilan atau upah yang sudah didapat dari hasil penjualan patung yang besar atau yang

dalam jumlah banyak, sehingga penghasilan yang didapat itu bernominal yang cukup besar jadi mereka pasti akan menyisihkan sebagian dari hasil upahnya tersebut untuk ditabung. Sebagian dari mereka melakukan kegiatan menabung ini hanya di rumah saja tidak di bank karena menabung di rumah dapat memudahkan mereka jika sewaktu-waktu mereka membutuhkan uang tersebut untuk kebutuhan yang mendadak tanpa harus pergi dulu ke ATM atau ke bank.

“saya menggunakan sistem nabung mbak, ya di rumah aja. Tapi konsisten. Jadi kalo lagi ada penghasilan lebih gitu ya pasti saya sisihin buat di tabung. Membantu banget soale mbak, jadi kalo pas lagi sepi pesanan gitu Alhamdulillah masih bisa ketolong uang dari tabungan ya meskipun kadang tetep ngga nyukupi tapi setidaknya ngga kewalahan banget.” (wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018)

Begitu pun dengan Bapak Suwarno, beliau rutin menabung setiap kali upah hasil patung turun. Bapak Suwarno mengatakan bahwa sistem menabung beliau adalah dari ajaran orang tuanya yang membiasakan untuk menyisihkan hasil upah yang didapat sehingga dengan begitu ketika kondisi sedang krisis pemasukan, Bapak Suwarno tetap memiliki pegangan uang.

“selalu nabung mbak nek saya soale diajarin ibuk bapak dari dulu, dibiasain nyisihin uang. Apalagi kerja buruh gini kan penghasilan ndak tentu, belajar dari bapak juga kan dulu buruh tani nek ada lebihan upah mesti ditabung mau berapapun itu jumlahnya sing penting nabung mbak. Apalagi nek pas duit patung besar cair gitu.” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018)

Hal yang sama dilakukan oleh Bapak Ahmad. Menabung menjadi rutinitasnya ketika upah dari sang juragan turun. Beliau mengatakan ketika menabung menjadi ada kepuasan tersendiri dan bahkan menjadi kewajiban baginya. Dengan menabung beliau tidak kebingungan ketika sewaktu waktu ada keperluan mendadak yang harus dipenuhi. Beliau mengatakan bisa menyisihkan

uang dari hasil kerja membuat patung di rumah juragannya maupun dari hasil upah saat pergi keluar kota untuk membuat relief taman dan perumahan.

“mesti nabung kok mbak. Ya dari sisa penghasilan yang saya dapet dari bikin patung di rumah jeragan. Biasanya kan ada beberapa kali sing mesen patung banyak dan gede-gede penghasilannya lumayan banyak dari situ ya saya sisihkan uange. Kadang uang dari hasil mbikin relief juga ya tak tabung.” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018)

Selanjutnya buruh pengrajin patung batu juga melakukan strategi pasif dengan cara menjual atau menggadaikan barang yang dipunya. Dalam hal ini barang yang digunakan adalah motor. Bapak Jumai mengatakan bahwa beliau pernah menggadaikan dan bahkan menjual motornya ketika benar-benar tidak ada pemasukan sama sekali. Beliau menjelaskan bahwa pada kala itu beliau berada pada kondisi dimana pesanan patung benar-benar sepi dan tidak ada sama sekali, sedang tidak memegang uang tabungan, dan tidak ada bahan baku batu andesit yang biasa beliau gunakan untuk membuat patung di rumahnya, sehingga beliau memutuskan untuk menjual motornya.

“ya pernah sampe yang ditabungan ngga ada, yawes terpaksa apa yang dipunya yang dijual kan gitu. Kalo saya ya sepeda itu, ngko nek wes ada uang lagi ya baru beli lagi. Kalo ndak ya tak gadekno tok gitu itu sepedae mbak, ntar nek wes ada uang ditebus. Gitu mbak” (wawancara Bapak Jumai, 28 Maret 2018)

Dari berbagai penjelasan diatas, kesimpulan yang dapat diambil adalah bahwa para buruh pengrajin patung batu ini dalam melakukan strategi bertahan hidup tidak hanya menggunakan pola strategi aktif, namun juga menerapkan beberapa pola strategi pasif yang diantaranya adalah melakukan penghematan dengan cara meminimalisir pengeluaran, membeli kebutuhan

pokok bahan baku makanan dengan harga yang paling murah, makan seadanya, tidak membeli barang-barang mewah, tidak menggunakan alat elektronik secara berlebihan, menggunakan sistem menabung, dan yang terakhir adalah dengan cara menjual atau menggadaikan barang yang dipunyai seperti sepeda motor. Dengan menerapkan berbagai pola strategi pasif tersebut tentu para buruh pengrajin patung ini dapat sedikit membantu menstabilkan perekonomiannya ketika berada pada kondisi dengan penghasilan yang minim. Pada teori etika subsistensi, beberapa strategi pasif yang dilakukan oleh para buruh ini sesuai dengan prinsip mengikat sabuk lebih kencang. Maksudnya adalah para buruh ini harus menekan pengeluaran dan mampu menjaga pola konsumsi mereka. Mengikat sabuk lebih kencang dilakukan dengan cara mengurangi jumlah makan dalam satu hari dan membeli barang-barang pangan dengan menekan harga atau membeli yang paling murah.

5.5.3 Strategi Jaringan

Strategi jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Strategi jaringan dijelaskan sebagai strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya, dan lingkungan kelembagaan seperti meminjam uang ke tetangga, rentenir, bank, atau bahkan toko (Suharto, 2009).

Secara umum budaya meminjam atau berhutang merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan yang masih sangat kental dan menganut sistem solidaritas mekanik. Menurut Kusnadi, strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam

masyarakat, jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak (Kusnadi, 2000).

Selain itu modal sosial berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi keluarga miskin. Bantuan dalam skala keluarga besar, komunitas, atau dalam relasi pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin. Sehingga dari beberapa uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa apa yang dimaksud dengan strategi jaringan ialah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga, dan relasi lainnya baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan seperti meminjam uang ketika ada keperluan lain yang dirasa sangat mendesak dan mendadak.

Seperti yang terjadi juga di kalangan buruh pengrajin patung batu, mereka memanfaatkan strategi jaringan dalam kehidupannya dengan sangat baik. Dalam hal ini buruh pengrajin selalu menjalin hubungan yang baik dengan para tetangga sekitar rumahnya. Warga Dusun Jatisumber memang dikenal dengan warga yang berpenduduk ramah. Mereka masih menganut sistem solidaritas mekanik yang tinggi. Setiap sore bahkan mereka seringkali terlihat saling berkumpul hanya sekedar untuk menyapu membersihkan halaman dan jalanan rumah sambil sesekali terlihat mengobrol dan bersenda gurau. Keadaan yang hangat selalu mereka ciptakan antara warga yang satu dan yang lain. Jika salah satu dari warga ada yang sedang memiliki acara entah itu pengajian, nikahan, atau tahlilan, mereka akan saling tolong dan membantu satu sama lain tanpa embel-embel dan balasan atau upah apapun. Keadaan tersebut yang menyebabkan hubungan diantara mereka terjalin baik dan tidak ada perpecahan apapun.

Keuntungan yang didapat dari menjalin hubungan yang baik antara buruh pengrajin patung batu dengan tetangga atau warga sekitarnya adalah mereka dapat saling tolong menolong ketika ada salah satu dari mereka yang membutuhkan bantuan atau pertolongan mendesak. Bahkan hal yang sering kali mereka lakukan adalah mereka saling memberi makanan jika ada salah satu dari mereka yang membuat masakan atau sedang memiliki rejeki lebih meskipun hanya makanan sederhana. Makanan yang saling diberikan bermacam-macam, bisa berupa makanan berat seperti sayur, lauk pauk, cemilan, bahkan makanan paling sederhana yaitu nasi jika ada diantara mereka yang memang sedang berada pada kondisi kesusahan.

“wes seperti menjadi kebiasaan kalo ndek kene mbak. Koyok karo keluarga dewe gitu lah. Jadi kalo misal ada singlagi banyak rejeki atau nek pas ada sing lagi masak banyak gitu ya bagi bagi makanan. Ya semua gitu gentian. Jadi Alhamdulillah kebantu banget nek koyok lagi ndak ada uang gitu masih tetep bisa makan.” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018).

Ikatan yang kuat antara sesama buruh pengrajin patung batu juga akan sangat menguntungkan karena dari situ akan membentuk suatu perasaan sama rasa. Dari satu profesi yang sama akan menciptakan ikatan kekerabatan yang kuat yang terjalin diantara para buruh pengrajin patung ini sehingga dapat menghasilkan sebuah ikatan asosiasional berbasis kolektif. Ikatan tersebut tentu bisa dimanfaatkan sebagai sebuah jaring pengaman sistem penghidupan. Dengan adanya ikatan-ikatan sosial tersebut para buruh pengrajin patung ini dapat memelihara ketahanan ekonomi rumah tangga walaupun berada dalam kondisi keuangan yang ekstrim karena dengan begitu mereka dalam saling membantu dan tolong menolong ketika sedang membutuhkan bantuan seperti meminjam uang

maupun sekedar menawarkan patung yang dijual dengan harga sangat murah demi mendapatkan penghasilan.

“kalo sama sesama buruh pengrajin yowes mesti baik semua mbak. Kita pasti saling tolong, sering juga kok minjem uang nek wes kadong kepepet banget gitu ya tapi ngga banyak karena ya sungkan juga. Beda kalo sama ke jeragan. Kalo ke sesama buruh gitu kan soale wes paham nek nasibe sama jadi saling bantu dan ngerti nek ada ya minjemi nek ndak ada ya ndak maksa dan kalo wes dipinjemi gitu ya tau mbalikinnya kapan.” (wawancara Bapak Ahmad, 30 Maret 2018).

Sedangkan menurut Bapak Suyanto, menjalin hubungan relasi yang baik dengan sesama buruh pengrajin memiliki keuntungan tersendiri yaitu ketika dalam keadaan mendesak saat tidak ada penghasilan masuk mereka dapat saling menjual patung buatan sendiri dengan harga yang cukup murah. Mereka biasanya menjual patung batu yang sudah dibuat sendiri dengan harga yang cukup murah ke sesama pengrajin patung batu hanya sebagai syarat agar ada penghasilan masuk dan patungnya terjual cepat.

“atau ya gitu mbak, biasanya kalo wes kepepet ndak ada pemasukan sama sekali biasanya patung patung yang ada di rumah yang udah dibuat sendiri itu dijual dengan harga miring banget ke sesama buruh, mikire yo wes sing penting laku. Mereka juga wes pasti paham. Karena semua pasti ngerasakso itu dan pernah begitu pisan.” (wawancara Bapak Suyanto, 10 April 2018).

Kemudian strategi jaringan selanjutnya yang dibentuk oleh buruh pengrajin patung batu tersebut yaitu menjalin relasi yang baik dengan para konsumen mereka. Usaha kerajinan patung ini memang sudah merambah ke berbagai kota. Tidak hanya di Mojokerto saja, namun pengrajin patung ini juga memasarkan produk hasil patungunya ke luar kota yang lain seperti Surabaya, Malang, Tulungagung, Kediri dan Bali. Sebelum bisa merambah hingga ke luar

kota, cara pemasaran mereka memang hanya sederhana yaitu hanya berdasarkan info dari mulut ke mulut. Seiring berjalannya waktu produk mereka mampu menarik perhatian konsumen yang berada di luar kota. Sehingga kini produk kerajinan tersebut sudah terkenal hingga di beberapa kota besar. Pengrajin patung ini juga sudah memiliki pelanggan tetap di beberapa kota tersebut. Ada konsumen yang memang dari awal selalu konsisten memesan patung pada juragan pemilik kerajinan patung batu ini. Hal tersebut menyebabkan antara para pengrajin patung batu dan konsumen mereka ini menjalin hubungan yang baik.

Para pengrajin patung mengatakan dengan menjalin relasi yang baik dengan konsumen, membuat mereka memiliki keuntungan sendiri. Salah satunya adalah ketika sang juragan pemilik usaha patung sedang sepi pesanan, biasanya juragan akan menghubungi beberapa konsumennya sekedar untuk menawarkan patung yang sudah ada dan dibuat. Dengan cara tersebut biasanya ada beberapa konsumen yang tertarik dan akhirnya membeli patung tersebut.

“kan saya sudah punya pelanggan tetap mba, biasanya nek pas lagi sepi ndak ada orderan gitu kan saya pasti tetep mbikin beberapa patung kecil kecilan dari sisa batu yang ada trus ya nek wes jadi saya hubungin konsumen nawarin patung model baru gitu. Sering juga koyok gitu. Nek mereka cocok yo dibeli nek ngga yo ngga papa.” (wawancara Bapak Ribut, 11 Maret 2018).

Strategi jaringan terakhir yang dimiliki oleh buruh pengrajin patung batu ini yaitu menjalin relasi yang baik dengan para juragan mereka. Relasi yang terjadi antara buruh dan juragannya berbentuk hubungan timbal balik dan bersifat simbiosis mutualisme. Keduanya akan saling diuntungkan, ketika keduanya melakukan kewajiban masing-masing. Sang juragan akan membutuhkan

tenaga buruh untuk membantunya membuat patung yang kemudian dipasarkan. Sedangkan buruh juga membutuhkan juragan guna mendapatkan pekerjaan dan menerima upah. Keduanya harus berjalan seimbang. Ketika kewajiban diantara mereka sudah dijalankan, mereka akan mendapatkan hak masing-masing. Jadi apa yang sudah diberikan oleh buruh harus dibayar oleh juragan pun sebaliknya.

Ikatan-ikatan yang terjalin antara buruh dan juragannya tersebut sudah berlangsung lama. Selama ini mereka tidak pernah berkonflik karena mereka menyadari bahwa keduanya sama-sama saling membutuhkan. Para juragan sudah mempercayai buruhnya untuk bekerja dengan baik di usaha patung miliknya. Bahkan juragan juga membantu para buruh jika ada salah satu dari buruhnya yang membutuhkan bantuan. Selain itu juragan juga memberikan fasilitas pada buruhnya dengan menyediakan hutangan atau yang biasa mereka sebut dengan ngebon. Kegiatan ngebon yang dilakukan para buruhnya ini bahkan hampir menjadi rutinitas yang dilakukan setiap hari sabtu. Sistem ngebon biasanya dilakukan hari sabtu, buruh meminjam uang pada juragan dengan nominal tertentu dan kemudian akan dibayar atau dilunasi ketika gaji berikutnya cair.

“kalo sama jeragan ya baik banget mbak. Kan saya kerja disini udah lama. Udah kenal baik. Jeragannya juga yo seneng mbantu kalo buruhnya lagi kesusahan. Kalo ngebon tambah yo sering tiap hari sabtu emang jatahe. Trus minggunya biasanya libur kalo lagi ndak lembur atau pas sepi mbak.” (wawancara Bapak Suwarno, 5 April 2018).

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Jumai, pak Jum mengatakan bahwa fasilitas yang diberikan dari juragan kepada buruh adalah adanya kegiatan ngebon yang rutin hingga sekarang dilakukan, pak Jum

menyadari bahwa kegiatan ngebon yang dilakukan tersebut merupakan salah satu cara para juragan agar bisa membuat buruh-buruhnya tetap betah dan bahkan lebih semangat lagi untuk kerja. Kegiatan ngebon tersebut juga menjadi sarana dari juragan untuk buruhnya sebagai bentuk dukungan, pelayanan, perlindungan, dan tanggung jawab dari juragan untuk buruh pekerjanya.

“yo pasti, pasti ngebon. Biasane setiap seminggu sekali, lha untuk keperluan tiap harine kan darimana sumbere kalo bukan dari jeragan. Haaa, potong gaji nanti nek udah gajian potong gaji. Kadang kalo keperluane masih banyak ya dipotong cuma ya ngga keseluruhan, mungkin separo, atau tiga perempat gitu tergantung kebutuhan. Semuae buruh sama koyok gitu, itu wes apa ya sudah peraturan umum lah. Lha sumbere dari misale juragannya dari sini ikut sini nek ngga ngebon trus cari kemana gitu. Trus jeragan kan juga ngasih perlindungan juga kan ke anak buah biar anak buah kerasan, nyaman kan gimana gitu. Kan sama-sama membutuhkan.” (wawancara Bapak Jumai, 28 Maret 2018).

Kedekatan antara buruh dan juragan tidak hanya saat bekerja penuh waktu. Ketika kondisi pesanan sepi hingga 2-3 bulan dan buruh diliburkan, hubungan antara buruh dan juragan masih terjalin dengan baik. Hal itu ditunjukkan dari interaksi yang dilakukan oleh buruh saat menawarkan patung yang sudah dibuatnya, kemudian juragan bisa memilih untuk membeli atau tidak. Selain itu meskipun mereka sedang diliburkan beberapa waktu, buruh juga tetap meminjam uang atau ngebon ke juragan. Tidak hanya berupa uang, terkadang juragan juga masih tetap membantu seperti memberi bahan makanan berupa bahan mentah seperti lauk pauk ikan, ayam, tahu, atau tempe jika ada kelebihan untuk diberikan ke para buruh yang sedang diliburkan, biasanya hal tersebut dilakukan oleh istri dari juragan ke istri para buruh. Selain itu saat momen hari raya baik itu idul fitri atau idul adha juga para juragan

akan memberikan bantuan seperti beras, minyak, gula, dan bahan pokok yang lainnya.

Dari berbagai keterangan yang sudah dijelaskan diatas, peneliti akhirnya dapat menyimpulkan bahwa strategi jaringan yang telah dilakukan oleh para pengrajin patung batu adalah menjalin relasi yang baik dengan beberapa pihak. Diantaranya yaitu menjalin relasi dengan warga sekitar atau tetangga kiri kanan sehingga bisa saling membantu dengan cara saling memberi makanan atau membantu tetangga yang sedang memiliki acara. Kedua menjalin relasi yang baik dengan sesama buruh pengrajin patung batu. Ketika dengan sesama buruh pengrajin tentu mereka akan memiliki rasa empati yang tinggi, sehingga mereka akan dapat saling membantu dengan cara sekedar meminjam uang atau dengan cara menawarkan patung yang dibuat dengan harga miring atau murah. Ketiga adalah menjalin relasi yang baik dengan konsumen yang sudah menjadi langganan. Keuntungan yang didapat ketika bisa menjalin hubungan baik dengan konsumen langganan adalah saat pesanan patung selesai, para pengrajin ini akan menghubungi konsumen dan menawarkan patung yang sudah dibuat agar bisa dibeli. Dan yang terakhir adalah para buruh menjalin relasi yang baik dengan para juragan mereka. Hal tersebut dilakukan atas dasar kebutuhan dan keuntungan yang bisa dihasilkan oleh keduanya. Selain itu keuntungan yang didapat adalah para buruh tersebut mendapatkan fasilitas perumahan yang disediakan oleh si juragan. Dalam etika subsistensi milik Scott, prinsip jaringan dan lembaga diluar keluarga dimanfaatkan dengan baik oleh para buruh pengrajin patung batu ini. Mereka menjalin relasi dan jaringan dengan lembaga diluar keluarga seperti

tetangga, sanak sodara, kawan sesama buruh dan bahkan dengan juragan, hal tersebut dilakukan agar mereka tetap dapat bertahan hidup ditengah kondisi perekonomian yang semakin terhimpit.



BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Suharto menjelaskan ada 3 jenis strategi beratahan hidup yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Ketiga pola tersebut diterapkan dengan baik oleh para buruh pengrajin patung batu sebagai berikut. Strategi aktif: Mencari dan memiliki pekerjaan lain atau pekerjaan sampingan serta mengoptimalkan kemampuan anggota keluarga yang dilakukan dengan cara memproduksi patung sendiri di rumah. Mencari juragan lain untuk ikut bekerja baik membuat patung atau ikut ke luar kota untuk membantu membuat relief taman di perumahan. Memberi kesempatan istri bekerja menjual jamu, sebagai asisten rumah tangga, dan ada pula anggota keluarga lain yang bekerja sebagai montir. Strategi pasif: Melakukan penghematan yang dilakukan adalah meminimalisir pengeluaran, Membeli kebutuhan pokok bahan makanan dengan harga yang paling murah, Makan seadanya, Tidak membeli barang-barang mewah, Tidak menggunakan alat elektronik secara berlebihan/boros pemakaian, Menabung, Menjual/menggadaikan barang yang dipunya (motor). Strategi jaringan: yang dilakukan oleh pengrajin adalah Membangun relasi yang baik dengan tetangga, Membangun relasi yang baik dengan sesama buruh pengrajin patung batu, Membangun relasi yang baik dengan konsumen langganan, dan Membangun relasi yang baik dengan juragan.

6.2 Saran

6.2.1 Saran Praktis

Keberadaan para pengrajin patung batu yang hingga kini masih menggunakan teknik pahat dan bertahan ditengah menurunnya permintaan pasar diharapkan tetap bisa eksis dan bisa memunculkan ide-ide yang tidak kalah inovatif dari hasil pembuatan patung dengan teknik lain. Harus semakin mampu mengolah ide dan kreatifitas dalam membuat patung batu sehingga dapat menciptakan karya-karya luar biasa dan akhirnya tetap mampu mengikuti perkembangan jaman dan tidak takut untuk ikut bersaing dengan produk patung dengan teknik yang berbeda. Selain itu diharapkan pembuatan patung batu dengan teknik dipahat ini tetap bisa dilestarikan hingga anak cucu nanti tetap menghargai karya budaya dan tidak melupakan serta ikut serta melestarikan kesenian budaya patung pahat batu.

6.2.2 Saran Akademis

Pada penelitian ini memiliki keterbatasan waktu, metode, dan teori atau konsep yang digunakan. Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang ada dalam penulisan skripsi ini. Sehingga diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat membahas lebih luas dan lebih fokus lagi tentang pengrajin patung batu yang dilihat dari berbagai aspek lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, A. (2013). Permasalahan Industri Kecil patung batu dalam meningkatkan pendapatan pengrajin Dusun Jatisumber Desa Watesumpak Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto. 8.
- Bunging, B. (2007). *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan, Publik, dan Ilmu Sosial lainnya*. Jakarta: Prenada Media Grup.
- Creswell, J. (2013). *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dharmawan, A. H. (2007). *Sistem Penghidupan dan Nafkah Pedesaan*. Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi, dan Ekologi Manusia.
- Kusnadi. (2000). *Nelayan Adaptasi dan Jaringan Sosial*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Marzali, A. (2003). *Strategi Peisan Cikalong dalam Menghadapi Kemiskinan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Mathew B. Miles, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. California: SAGE Publication.
- Moleong, L. J. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sahman, H. (1993). *Mengenai Dunia Seni Rupa : Tentang Seni, Karya Seni, Aktifitas Kreatif, Apresiasi, Kritik dan Estetika*. Semarang: IKIP Press.
- Sajogyo, & Pudjiwati. (1982). *Sosiologi Pedesaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesi.
- Salim, A. (2006). *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Scott, J. C. (1981). *Moral ekonomi petani*. Jakarta: LP3ES.
- Stake, R. (2005). *Qualitative Case Studies*. In *The Sage Handbook of Qualitative Research*, 3rd ed, pp.443-466.
- Sugiono. (2010). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabet.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabet.

Suharto, E. (2009). *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.

Suharto, E. (2009). *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.

Sukaryono. (1994). *Kajian Seni Rupa*. Yogyakarta: Yayasan Kasinius.

Sulaiman, A. (2014). Strategi Bertahan (Survival Strategy) : Studi tentang "agama Adat" Orang Lom di Desa Pejem Bangka Belitung.

Suparyogo. (2001). *Metode Penelitian Agama*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Susanto, M. (2011). *Diksi Rupa*. Yogyakarta: DictiArt Lab & Djagat Art House.

Suwandi, B. &. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.

Yin, R. (2002). *Studi Kasus (Desain dan Metode) Edisi Revisi*. Jakarta: Raja Grafindo Remaja.

